ELLLİOT ARONSON (1932-)

ABD'li tanınmış psikoloji profesörü Aronson; eğitim döneminde Abraham Maslow, David McClelland gibi üstatlarla çalıştı. Doktorasını Standford Üniversitesi'nde tamamladı. Harvard, Minnesota, Texas, Kaliforniya Santa Cruz ve Standford üniversitelerinde öğretim üyeliği yaptı. ön yargı ve etnik gruplar arası düşmanlığı azaltan Yapboz Sınıfı, bilişsel çelişki araştırması ve etkili ders kitaplarıyla ün yaptı.

Amerikan Sanat ve Bilim Akademisi üyeliği yaptı. Amerikan Psikoloji Derneği, Amerikan Bilimde ilerleme Derneği ve Deneysel Sosyal Psikoloji Cemiyeti'nin onur ödüllerine layık görüldü. Ûn yargıyı azaltan çalışmaları dolayısıyla Gordon Allport Ûdülü'nü aldı. 1989'da Eğitimde Gelişim ve Destek Konseyi tarafından "Yılın Profesörü" seçildi. 1994'ten beri zamanım ağırlıklı olarak kitap yazmaya adamış bulunuyor.

TIMOTHY D. WİLSON

ABD'nin Virginia Ûniversitesi'nde psikoloji profesörü olan Wilson, insanların sosyal ortamda davranışları ve bu ortamı yorumlayış biçimleri üzerine yoğunlaşmış; tutum değişimi, benlik-bilgisi, etkin öngörü vb. alanlarda sayısız makaleye ve kitaba imza atmıştır. Virginia Üniversitesi'nde 20 yıldan uzun bir süredir Sosyal Psikolojiye Giriş dersi veren Prof. Wilson, profesör ve araştırmacı kimliğiyle çeşitli ödüllere layık görülmüştür. *Kişilik, Sosyal Psikoloji* gibi dergilerin editör yardımcılığını da yürütmektedir.

ROBIN M. AKERT

Robin Akert psikoloji ve sosyoloji eğitimi aldığı Kaliforniya Santa Cruz Üniversitesi'nden "üstün başan ödülü"yle mezun oldu. Deneysel sosyal psikoloji alanındaki doktorasını Princeton Üniversitesi'nde tamamladı. Yaklaşık 30 yıldır Wellesley College'da Sosyal Psikoloji dersleri vermekte, sözsüz iletişim alanında çalışmalar yürütmektedir.

kaknüs yayınlan: 560 psikoloji: 27

ısbn: 978-975-256-352-0 yayıncı sertifika ııo: 11216

1. basım, 2012 İstanbul

kitabın özgün adı: *social psychology* **kitabın adı:** *sosyal psikoloji* **yazan:** *elliot aronson & timothy d. wilson & robin m. akert* **İngilizce aslından çeviren:** *okhan gündüz* Copyright© **2010, pearson prentice hail türkçe yayın haklan: kaknüs yayınlan© 2010 gözden geçirilmiş İngilizce 7. baskının türkçesi**

yayma hazırlayan: seda darcan çiftçi editör yardımcısı: serbun behçet danışman: prof. dr. halil ekşi teknik hazırlık: yusuf yağ - mahmut ali akay kapak düzeni: mehmed koçak iç baskı: alemdar ofset kapak baskı: milsan cilt: dilek mücellit

kaknüs yayınlan kızkulesi yayıncılık tanıtım eğitim hiz. san. ve dış tic. ltd. şti. merkez: mimar sinan mah. selami ali efendi cad. no: 5 Üsküdar, İstanbul tel: (0 216) 492 59 74/75 faks: 334 61 48 _____ www.kaknus.com.tr e-posta: kitap@kaknus.com.tr dağıtım: çatalçeşme sk. defne han no: 27/3 cağaloğlu, İstanbul tel: (0 212) 520 49 27 faks: 520 49 28 www.kaknus.com.tr e-posta: satis@kaknus.com.tr

jy^c-c **ryv-tcv u km**

A o i s

^û»e_

SOSYAL PSİKOLOJİ

Elliot Aronson Timothy D. Wilson Robin M. Akert

Türkçesi:
Okhan Gündüz

Torunlarım Jacob, Jason, Ruth, Eliana, Natalie, Rachel ve Leo Aronson'a Empati kurma ve merhamet etmeye dair sahip olduğumuz mükammel potansiyelin dünyayı iyileştirmeye katkıda bulunması dileğiyle...

-E.A.

Ailem, Deirde Smith, Christpher ve Leiğh Wilson'a...

-T.D.W.

Akıl hocam, meslektaşım ve arkadaşım Dane Archer'e...
-R.M.A.

İçindekiler

Başlarken **17**
Bu Baskıdaki Yenilikler **17**
Teşekkür **25**

1. Bölüm

SOSYAL PSİKOLOJİYE GİRİŞ **27**
SOSYAL PSİKOLOJİ NEDİR? **30**
DENE ve GÛR!: Değerler Nasıl Değişir? **31**
Sosyal Yorumlamanın Gücü **32**
BAĞLANTILAR **34**
Sosyal Etkiyi Anlamanın Diğer Yollan **35**

Sosyal Psikoloji ile Kişilik Psikolojisinin Karşılaştmlması 40
DENE ve GÛR!: Sosyal Durumlar ve Davranış 42
Sosyal Psikoloji ile Sosyolojinin Karşılaştmlması..... 42
SOSYAL ETKİNİN GÜCÜ 45
Sosyal Etkinin Gücünü Hafife Almak 45
Sosyal Durumun Öznelliği..... 48
Yorumlamalann Kaynağı: Temel İnsan Güdüleri 51
Ûz saygı Yaklaşımı: Kendimiz Hakkında iyi Şeyler Hissetme Gereksinimi 53
Sosyal Biliş Yaklaşımı: Doğru Olma Gereksinimi 58
Diğer Güdüler..... 61
***Sosyal* Psikoloji ve Sosyal Problemler .....- 62**

SİZ NASIL KULLANIRDINIZ?: Bir Sosyal Psikolog Gibi Düşünmek 65
Özet 65
1. BÖLÜM: TEST 67

2. Bölüm

YÖNTEM: Sosyal Psikolojide Araştırma Yöntemleri 69
SOSYAL PSİKOLOJİ DENEYE DAYALI BİR BİLİMDİR 71
HİPOTEZ VE KURAMLAR 72
DENE ve GÖR!: Sosyal Psikoloji Sınavı: Sizin Tahmininiz Ne? 73
Önceki Kuram ve Araştırmalardan Esinlenme 74
Kişisel Gözlemlere Dayalı Hipotezler. 75
Gözlem Yöntemi: Sosyal Davranışları Betimlemek 76
Arşiv Analizi 78
DENE ve GÖR!: Arşiv Analizi: Kadınlar, Erkekler ve Medya 79
Gözlem Yönteminin Sınırlan 80
KORELASYON YÖNTEMİ: SOSYAL DAVRANIŞLARI ÖNGÖRMEK 81
Taramalar 82
BAĞLANTILAR: Siyasi Ankederde Rastgele Seçim 84
Korelasyon Yönteminin Sınırlan: Korelasyon Nedensellik Değildir 85
DENE ve GÖR!: Korelasyon ve Nedensellik Arasındaki Farkı Bilmek 88
DENEYSEL YÖNTEM: NEDENSEL SORULARI YANITLAMAK 89
Bağımlı ve Bağımsız Değişkenler 91
Deneylerde Dış Geçerlilik 96
Temel Araştırma ve Uygulamalı Araştırma 102
SOSYAL PSİKOLOJİ ARAŞTIRMALARINDA YENİ UFUKLAR 103
Kültür ve Sosyal Psikoloji 103
Evrimsel Yaklaşım 105
Sosyal Nöroloji 107
SOSYAL PSİKOLOJİDE ETİK MESELELER 107
Etik Araştırma İlkeleri 109
SIZ NASIL KULLANIRDINIZ? 113
Özet 113
2. ..... BÖLÜM: TEST 116
DENE ve GÖR!: Alıştırmalann Yanıtlan 119

3. Bölüm

SOSYAL BİLİŞ: Sosyal Dünya Üzerine Düşünme Biçimlerimiz 121
OTOMATİK PİLOT: DÜŞÜK EFORLU DÜŞÜNME 124
Gündelik Kuramlarımız: Şemalarla Otomatik Düşünme 125

DENE ve GÛR!: Kendini Doğrulayan Kehanetleri Önlemek 142
Zihinsel Stratejiler ve Kısayollar 143
BAĞLANTILAR: Kişilik Testleri ve Temsil Edilebilir Kestirme Yol 151
Bilinçdışı Düşünmenin Gücü 152
DENE ve GÛR!: Akıl Yürütme Testi 153
Sosyal Bilişte Kültürel Farklılıklar 156
KONTROLLÜ SOSYAL BİLİŞ: YÜKSEK EFORLU DÜŞÜNME 162
Geçmişi Zihinde Yapma-Bozma: Karşıolgusal Akıl Yürütme 164
Düşünceyi Bastırma ve Ironik Bilgi İşleme 166
İnsan Düşünüşünü Geliştirmek 168
DENE ve GÖR!: Akıl Yürütmen Ne Kadar Güçlü 170
AMADOU DlALLO VAKASI - YENİDEN 171
SIZ NASIL KULLANIRDINIZ 173
Özet 173
BÛLÜM: TEST 175
DENE ve GÖR!: Alıştırmaların Yanıtlan 177

3. **Bölüm**

SOSYAL ALGI: Başka İnsanları Nasıl Anlıyoruz 179
SÖZEL OLMAYAN DAVRANIŞLAR 181
DENE ve GÖR!: Sesin Sözel Olmayan İpucu Olarak Kullanılması 184
Yüz İfadeleri ve Duygular 185
Kültür ve Sözel Olmayan İletişim Kanalları 189
Çok Kana İh Sözel Olmayan iletişim 193
BAĞLANTILAR: E-Posta İkilemi: Sözel Olmayan İpuçlanyla iletişim Kurmak.... 194
ÖRTÜK KİŞİLİK KURAMI: BOŞLUKLARI DOLDURMAK 196
Kültür ve Örtük Kişilik Kuramlan 197
NEDENSEL YÜKLEME: "NEDEN?" SORUSUNU YANITLAMAK 201
Yükleme Sürecinin Doğası 202
Kovaryasyon Modeli: İçsel ve Dışsal Yüklemeler 204
DENE ve GÖR!: tnsanlan Yüklemeler Yaparken Dinleyin 205
Uyuşma Yanlılığı: Kişilik Psikologu Gibi Davranan İnsanlar 208
BAĞLANTILAR: Polis Sorgusu ve Uyuşma Yanlılığı 215
Kültür ve Uyuşma Yanlılığı 217
Aktör/Gözlemci Farkı 224
Kendine Hizmet Eden Yüklemeler 227
DENE ve GÖR!: Spor Sayfalarındaki Kendine Hizmet Eden Yüklemeler 229
KÜLTÜR VE DİĞER YÜKLEME YANLILIKLARI 231

SIZ NASIL KULLANIRDINIZ? 234
Ûzet 235
4. BÖLÜM: TEST 236

5. Bölüm

BENLİK: Kendimizi Sosyal Bağlam İçinde Anlamak 239
BENLİK BİLGİSİ 243
Benlik Tanımında Kültürel Farklılıklar 243
DENE ve GÖR!: Bağımsızlık ve Karşılıklı Bağımlılığı Ölçmek 245
Benlik Tanımında Cinsiyete Bağlı Farklılıklar 247
DENE ve GÖR!: İlişkisel Karşılıklı Bağımlılığı Ölçmek 249
Kendimizi lçebakış Yoluyla Tanımak 250
DENE ve GÖR!: Kendi Özel Benlik Bilincinizi Ölçün 257
Kendi Davranışlarımızı Gözlemleyerek Kendimizi Tanımak 262
BAĞLANTILAR: Anne Babalar Çocuklarını Nasıl Övmeli? 271
Zihniyet: Kendi Yeteneklerimizi Anlamak 278
Kendimizi Tanımak İçin Başkalarını Kullanmak 279
BENLİK-KONTROLÜ: BENLİĞİN YÖNETSEL İŞLEVİ 286
İZLENİM YÖNETİMİ: BÜTÜN DÜNYA BİR SAHNEDİR 288
Kültür, İzlenim Yönetimi ve Benliği-Güçlendirme 292
SİZ NASIL KULLANIRDINIZ 293
Özet 294
4. BÖLÜM: TEST 295
DENE ve GÖR!: Alıştırmaların Yanıtlan 298

5. Bölüm

EYLEMLERİMİZİ MAZUR GÖSTERME GEREKSİNİMİ:
Çelişkiyi Azaltmanın Bedelleri ve Getirileri 299
İstikrarlı, Olumlu Benlik-Imgesini Korumak 300
Bilişsel Çelişki Kuramı 301
Rasyonel Davranış/Davranışlan Rasyonelleştirme 306
Kararlar, Kararlar, Kararlar 307
DENE ve GÖR!: ladesiz Satış Avantajı 312
Çelişki, Beyin ve Evrim 316
Çabalan Mazur Göstermek 317
DENE ve GÖR!: Eylemleri Mazur Gösterme 319
Yetersiz Mazur Gösterme Psikolojisi 320
Savunma ve ikiyüzlülüğün Sosyal Sorunlara Uygulanması 324
İyi ve Kötü Davranışlarımız 334

DENE ve GÖR!: İyi Davranışlar **336**
Kültür ve Çelişki **341**
Çelişki Üzerine Son Düşünceler: Hatalarımızdan Ders Almak **341**
BAĞLANTILAR: Çelişki Kuramının İntihar Bombacılarının Eylemlerini Açıklamak için Popüler Basında Kullanılması **342**
Cennetin Kapısı: Yeniden **346**
SİZ NASIL KULLANIRDINIZ? **347**
Özet **347**
BÖLÜM: TEST 349

6. Bölüm

TUTUMLAR VE TUTUM DEĞİŞİMİ: Düşünce ve Duygulan Etkilemek **353**
TUTUMLARIN DOĞASI VE KÖKENİ **356**
Tutumlann Kaynağı Nedir? **357**
DENE ve GÖR!: Tutumlann Duygulanımsal ve Bilişsel Kaynaklan **362**
Açık Tutumlar / Örtük Tutumlar **363**
TUTUMLAR NASIL DEĞİŞİR? **365**
Davranışlan Değiştirerek Tutumlan Değiştirmek: Yeniden Bilişsel Çelişki Kuramı **367**
tknaya Yönelik iletişim ve Tutum Değişikliği **368**
DENE ve GÖR!: Biliş Gereksinimi *376*
Duygu ve Tutum Değişikliği **377**
Kişinin Kendi Düşüncelerine Güveni ve Tutum Değişimi **385**
İKNA EDİCİ MESAJLARA KARŞI KOYMAK **387**
Tutumun Aşılanması **387**
Ürün Yerleştirmeye Karşı Uyanık Olmak **388**
Akran Baskısına Karşı Koymak **389**
İkna Çalışmalannda Bumerang Etkisi: Tepkisellik Kuramı **392**
TUTUMLAR DAVRANIŞLARI NE ZAMAN ÖNGÖRÜR? **393**
Kendiliğinden Davranışlan Öngörmek **394**
Üzerinde Düşünülmüş Davranışlan Öngörmek **395**
REKLAMIN GÜCÜ **398**
Reklamlar Nasıl Etkili Oluyor? **399**
BAĞLANTILAR: Uyuşturucu Kullanımını Azaltmaya Yönelik Medya Kampanyalan işe Yanyor mu? **400**
Eşikaltı Reklamlar Zihni Kontrol Edebilir mi? **403**

DENE ve GÛR!: Reklamlar ve Zihin Kontrolü 407
Reklamlar, Kültürel Stereotipler ve Sosyal Davranış..... 407
SİZ NASIL KULLANIRDINIZ? 410
Ûzet 410
6. BÛLÜM: TEST 412
DENE ve GÛR!: Alıştırmaların Yanıtlan..... 415

7. Bölüm

UYMA: Davranışlan Etkileme 417
UYMA: NEDEN VE NASIL..... 420
BİLGİLENDİRİCİ SOSYAL ETKİ: NEYİN "DOĞRU" OLDUĞUNU BİLME GEREKSİNİMİ 424
Hatasız Olmanın Ûnemi 428
Bilgilendirici Uyma Geri Teptiğinde..... 430
İnsanlar Bilgilendirici Sosyal Etkiye Ne Zaman Uyarlar? 434
NORMA DAYALI SOSYAL ETKİ: KABUL EDİLME GEREKSİNİMİ..... 435
DENE ve GÛR!: Bilgilendirici Sosyal Etki ve Acil Durumlar 436
Uyma ve Sosyal Kabul: Asch'm Çizgi Deneyi 439
Hatasız Olmanın Ûnemi, Yeniden 445
Normatif Sosyal Etkiye Karşı Koymanın Sonuçlan..... 446
DENE ve GÛR!: Kurallan Yıkarak Normatif Sosyal Etkiyi Açığa Çıkarmak.... 448
Gündelik Hayatta Normatif Sosyal Etki 449
İnsanlar Normatif Sosyal Etkiye Ne Zaman Uyarlar? 457
DENE ve GÛR!: Moda: Gerçek Hayatta Normatif Sosyal Etki 462
Azınlık Etkisi: Az Sayıda İnsan Çok Sayıda Insam Etkilediğinde 464
SOSYAL ETKİNİN YARARLI DAVRANIŞLARI TEŞVİK ETMEK AMACIYLA KULLANILMASI..... 466
BAĞLANTILAR: Propagandanın Gücü 466
Buyruksal ve Betimsel Normlann Rolü 470
OTORİTEYE İTAAT..... 474
Normatif Sosyal Etkinin Rolü..... 478
Bilgilendirici Sosyal Etkinin Rolü 481
itaatin Diğer Nedenleri 482
itaat Çalış ma lan, O Zaman ve Şimdi 486
SİZ NASIL KULLANIRDINIZ?, _____
Ûzet 490
7.BÛLÜM: TEST..... 492

8. Bölüm

GRUP SÜREÇLERİ: Sosyal Gruplarda Etki 495
GRUP NEDİR? ..... i 496
İnsanlar Gruplara Neden Katılır? 497
Grupların Yapısı ve İşlevleri 498
DENE ve GÖR!: Bir Rolü Çiğnediğinizde Neler Olur? 504
GRUPLAR VE BİREYLERİN DAVRANIŞI 506
Sosyal Kolaylaştırma: Başkalarının Varlığı Bize Enerji Verdiğinde 506
Sosyal Aylaklık: Başkalarının Varlığı Bizi Rahatlattığında 512
Sosyal Aylaklıkta Cinsiyet ve Kültür Farklılıkları: Kim En Çok Kaytarıyor? 514
Bireyselliğin Yok Olması: Kalabalıkta Kaybolmak 515
GRUP KARARLARI: KAFA KAFAYA VERMEKTEK BAŞINA KARAR VERMEKTEN YEĞ MIDIR? 518
İşlem Kaybı: Grup Etkileşimleri Sorunlara İyi Çözümler Bulmayı Engellediğinde 519
BAĞLANTILAR: Irak'ı işgal Karan Grup Düşüncesi Sonucunda mı Alınmıştı? 528
Grup Kutuplaşması: Aşın Uçlar 529
DENE ve GÖR!: Seçme ikilemleri Anketi 531
Gruplarda Liderlik 532
ÇATIŞMA ve İŞ BİRLİĞİ 538
Sosyal İkilemler 539
DENE ve GÖR!: Tutuklu ikilemi 542
Çatışmalan Tehdide Çözmek 545
iletişimin Etkileri 547
Uzlaşma ve Pazarlık 548
SIZ NASIL KULLANIRDINIZ? 551
Özet 551
BÖLÜM: TEST 553
8. **Bölüm**
KİŞİLER ARASI ÇEKİM: tik İzlenimlerden Yakın İlişkilere 557
ÇEKİMİ YARATAN NEDİR? 559
Yan Komşu: Yakınlık Etkisi 560
DENE ve GÖR!: Yaşamınızda Yakınlığın Etkilerinin Haritasını Çıkarmak 563
Benzerlik 564
KarşıEklfHöşIahma 568
Fiziksel Çekicilik ve Hoşlanma 569
Kişiler Arası Çekim Kuramlan: Sosyal Değiş Tokuş ve Eşitlik 579
YAKIN İLİŞKİLER 583
Sevgiyi Tanımlamak 584
DENE ve GÖR!: Tutkulu Sevgi Skalası 586

Kültür ve Sevgi **587**
SEVGİ VE İLİŞKİLER **590**
Evrim ve Sevgi: Bir Eş Seçmek **590**
BAĞLANTILAR: Yumurtlama Erkek Çekiciliğinin Algılanışını Etkiler mi? **594**
Yakın İlişkilerde Bağlanma Tarzları **596**
BAĞLANTILAR: Bu Sizin Beyniniz... ve Âşık **600**
Uzun Süreli İlişkilerde Sosyal Değiş Tokuş **605**
Uzun Süreli İlişkilerde Eşitlik **608**
YAKIN İLİŞKİLERİN BİTMESİ **611**
Ayrılma Süreci **611**
Ayrılma Deneyimi **614**
SİZ NASIL KULLANIRDINIZ? **617**
Özet **617**
BÖLÜM: TEST **618**

9. Bölüm

TOPLUM YANLISI DAVRANIŞLAR: Neden Yardım Ederiz? **621**
TOPLUM YANLISI DAVRANIŞLARIN TEMELİNDEKİ GÜDÜLER: İNSANLAR NEDEN YARDIM EDER? **622**
Evrim Psikolojisi: İçgüdüler ve Genler **623**
DENE ve GÖR!: Karşılıklılık Normu Yardımlaşmayı Arttırır mı? **627**
Sosyal Değiş Tokuş: Yardımlaşmanın Bedelleri ve Ödülleri **628**
Empati ve Özgecilik: Saf Yardım Etme Güdüsü **630**
KİŞİSEL NİTELİKLER VE TOPLUM YANLISI DAVRANIŞ: NEDEN BAZILARI DİĞERLERİNDEN DAHA ÇOK YARDIM EDER? **637**
Bireysel Farklılıklar: Özgeci Kişilik **638**
Toplum Yanlısı Davranışlarda Cinsiyet Farklılıkları **638**
Toplum Yanlısı Davranışlarda Kültüre Bağlı Farklılıklar **639**
Din ve Toplum Yanlısı Davranışlar **641**
Ruh Hâlinin Toplum Yanlısı Davranışlar Üzerindeki Etkileri **642**
DENE ve GÖR!: iyilik Yap, Kendini iyi Hisset? **645**
TOPLUM YANLISI DAVRANIŞLARIN DURUMA BAĞLI BELİRLEYİCİLERİ: İNSANLAR NE ZAMAN YARDIM EDERLER? **646**
Çevre: Kırsal / Kentsel **646**
Taşınma Sıklığı **647**
Tanık Olanların Sayısı: Seyirci Kalma Etkisi **649**
İlişkinin Doğası: Müşterek tlişkiler/Değiş Tokuş İlişkileri **659**
YARDIMLAŞMA NASIL ARTTIRILABİLİR? **660**
DENE ve GÖR!: Kayıp Mektup Tekniği **661**
Olaya Tanık Olanların Müdahale Olasılığını Yükseltmek **662**
Pozitif Psikoloji ve Toplum Yanlısı Davranışlar **663**
BAĞLANTILAR: Gönüllülüğü Arttırmak **665**

SİZ NASIL KULLANIRDINIZ? **666**
Özet **667**
BÖLÜM: TEST 669
9. **Bölüm**
SALDIRGANLIK: Neden Başkalarının Canını Yakarız?
Saldırganlık Önlenebilir mi? **673**
SALDIRGANLIK NEDİR? **675**
Saldırganlık Öğrenilir mi, Yoksa Doğuştan mı Gelir? **676**
Saldırganlık İçgüdüsel midir? Durumsal mıdır? Bir Seçim midir? **677**
DENE ve GÖR!: Kavga ve Kavganın Çekiciliği **679**
Saldırganlık ve Kültür **681**
SALDIRGANLIĞI ETKİLEYEN NÖROLOJİK VE KİMYASAL FAKTÖRLER **684**
Cinsiyet ve Saldırganlık **686**
Alkol ve Saldırganlık **689**
Acı, Huzursuzluk ve Saldırganlık **690**
DENE ve GÖR!: Sıcak, Nem ve Saldırganlık **692**
Sosyal Statü ve Saldırganlık **692**
Engellenme ve Saldırganlık **693**
Kışkırtılma ve Karşılık Verme **696**
Saldırgan Nesnelerin İpucu olarak Kullanılması **697**
DENE ve GÖR!: Sıcak, Nem ve Saldırganlık **699**
Tasdik, Taklit ve Saldırganlık **699**
Medyadaki Şiddet: TV, Filmler ve Bilgisayar Oyunları **702**
Şiddet Kârlı Bir Mal mıdır? **711**
Şiddet içerikli Pornografi ve Kadınlara Yönelik Şiddet **711**
SALDIRGANLIK NASIL AZALTILABİLİR? **714**
Saldırganlığı Cezalandırmak Saldırgan Davranışlan Azaltır mı? **714**
BAĞLANTILAR: Okulda Zorbalığı Frenleme: Okullarda Saldırganlığı Önleme Üzerine bir Vaka Çalışması **716**
Katarsis ve Saldırganlık **718**

Savaşın Genel Saldırganlık Üzerindeki Etkileri **725**
Öfkelendiğimizde Ne Yapmamız Gerekiyor? **726**
însanlıkdışılaştırma: Empatinin Karşıtı **732**
BAĞLANTILAR: Okulda Empatiyi Öğretmek **733**
Columbine Katliamı Önlenebilir miydi? **734**
SİZ NASIL KULLANIRDINIZ? **736**
Özet **736**
10. ..... **B**
ÖLÜM: TEST **739**

11. Bölüm

ÖN YARGI: Nedenleri ve Tedavi Yöntemleri **743**
ÖN YARGI: HER YERDE KARŞIMIZA ÇIKAN SOSYAL FENOMEN **746**
Ön yargı ve Benlik Değeri **748**
Bir ilerleme Raporu **749**
ÖN YARGININ TANIMLANMASI **750**
Stereotipler. Bilişsel Bileşen **751**
DENE ve GÖRÎ: Stereotip ve Saldırganlık **753**
Ayrımcılık: Davranışsal Bileşen **757**
ÖN YARGININ NEDENLERİ **760**
Düşünme Biçimimiz: Sosyal Biliş **762**
Nasıl Anlamlandırırız: Yükleme Yanlılıkları **780**
Kurbanı Suçlamak **785**
Ön yargı ve Ekonomik Rekabet: Gerçekçi Çatışma Kuramı **789**
Uyma Şeklimiz: Normatif Kurallar **794**
Gizli Cinsiyet Ayrımcılığı **799**
ÖN YARGI NASIL AZALTILABİLİR? **800**
Temas Hipotezi **800**
Temas Ön yargıyı Azalttığında: Altı Koşul **802**
ilk Ayrımcılığı Sonlandırma Denemesi Neden Başarısız Oldu? **805**
Yapboz Neden İşe Yanyor? **806**
BAĞLANTILAR: Iş birliği ve Karşılıklı Bağımlılık: Yapboz Sınıfı **807**
DENE ve GÖR!: *Yapboz* Tipi Grup Çalışması **810**
BAĞLANTILAR: "Carlos"tan Mektup Var **812**
Özet **812**
10. BÖLÜM: TEST **814**

SOSYAL PSİKOLOJİ İŞBAŞINDA 817
1. ***SOSYAL PSİKOLOJİ İLE BİR* FARK YARATMAK** **817**
Sürdürülebilir Bir Gelecek Kurmak **817**

SOSYAL PSİKOLOJİDE UYGULAMALI ARAŞTIRMALAR 822
Deneysel Yöntemin Ûn Plana Çıkarılması 823
Kurtarıcı Sosyal Psikoloji 827
SÜRDÜRÜLEBİLİR BİR GELECEK KURMAK İÇİN SOSYAL PSİKOLOJİDEN YARARLANMAK 828
Sosyal İkilemleri Çözmek 828
DENE ve GÛR!: Betimsel Normlarla Yerlere Çöp Atılmasının Engellenmesi.... 832
Sosyal Normları Aktarmak ve Değiştirmek 832
Tüketimi Takip Etmek 835
İşin içine Biraz Rekabet Katmak 836
ikiyüzlülüğü Uyarmak 837
Büyük Değişiklikleri Başarmak için Küçük Engelleri Kaldırmak 840
DENE ve GÖR!: Çevreye Zarar Veren Davranışların Değiştirilmesi 843
MUTLULUK ve SÜRDÜRÜLEBİLİR BİR YAŞAM TARZI 843
insanı Ne Mutlu Eder? 844
Para, Maddecilik ve Mutluluk 847
İnsanlar Onları Neyin Mutlu Ettiğini Biliyor mu? 847
Özet 851
SPÎ-1 TEST 852

SOSYAL PSİKOLOJİ İŞBAŞINDA 855
SOSYAL PSİKOLOJİ ve SAĞLIK 855
STRES ve İNSAN SAĞLIĞI 856
Sağlamlık 858
DENE ve GÖR! : Üniversite Hayatı Stres Envanteri 861
Algılanan Stres ve Sağlık 863
Kendini Yetkili Hissetmek: Algılanan Kontrolün Önemi 866
Yapabileceğini Bilmek: Öz Yeterlik 873
Olumsuz Olayları Açıklamak: Öğrenilmiş Çaresizlik 875
İyimserlik: Bardağın Dolu Yansını Görmek 880
DENE ve GÖR!: Yaşam Yönelimi Testi 881
STRESLE BAŞA ÇIKMAK 882
Stresle Başa Çıkmada Cinsiyete Bağlı Farklılıklar 883
Sosyal Destek: Başkalarından Yardım Almak 885
DENE ve GÖR!: Sosyal Destek 887
Açılmak: Travma Yaratan Olaylan Anlamlandırmak 889
ÖNLEMLER: SAĞLIKLI DAVRANIŞLARI TEŞVİK ETMEK 890
Önlenebilir Sağlık Sorunlan 891
Sosyal Psikolojik Müdahaleler: Daha Güvenli Cinsellik Hedefi 892
DENE ve GÖR!: Sağlık Alışkanlıklarını Değiştirmek 397

Özet ..
SPI-2 TEST ..

SOSYAL PSİKOLOJİ İŞBAŞINDA

3. SOSYAL PSİKOLOJİ ve HUKUK '9Q3

GÛRGÛ TANIKLIĞI ...
Görgü Tanıklan Neden Sık Sık Yanılırlar? 908
Görgü Tanıklannın Hata Yapıp Yapmadığını Belirlemek ..
DENE ve GÖR!: Görgü Tanığı İfadelerinin Hatasızlığı 924
Tarakların Yalan Söyleyip Söylemediğine Karar Vermek 925
DENE ve GÖR!: Yalanı Tespit Etmek ...
Görgü Tanıklannın İfadeleri İyileştirilebilir mi? ..
Ortaya Çıkanlan Anılar Tartışması ...
JÜRİLER: GRUP SÜREÇLERİ İŞBAŞINDA ..
Jüri Üyeleri Davalarda Bilgileri Nasıl işler? 934
itiraflar: Her Zaman Göründükleri Gibi mi? ..
Jüri Odasındaki Müzakereler ..
İNSANLAR YASALARA NEDEN UYARLAR? ..
Ağır Cezalar Suçu Önler mi? ....
DENE ve GÖR!: Federal Suçlara Verilen Cezalann Farkında mısınız? 944
Usul Adaleti: İnsanlarda Hakkaniyet Duygusu ....
Ûzet ....
SPI-3 TEST ....

Sözlük 953
Kaynakça .....
İsim İndeksi ..
Konu indeksi 2076

Başlarken

Bu kitabı yazmaya başladığımızda en önemli amacımız sosyal psikolojinin heyecanını aktarabilmekti. Öğrenci ve profesörlerden aldığımız çok sayıda nazik mektup ve e-posta mesajı bize başarılı olduğumuzu söylüyor. En sevdiklerimizden biri de kitabı çok ilginç bulduğunu, özellikle kendisini ödüllendirmek için diğer çalışmalarım bitirdikten sonra okuduğunu söyleyen öğrencinin mesajıydı. En azından o öğrenci için, kitabımızın olgu ve sayılardan oluşan kuru bir rapor değil, zevkli ve etkileyici bir hikâye olmasını sağlayabilmiştik.

Yine de her zaman daha iyisini yapabiliriz ve bu yedinci baskıda amacımız, sosyal psikolojiyi okuması daha da zevkli bir hâle getirmek. Ders verirken bizi en çok memnun eden şeylerden biri, arka sıralarda uyuklayan öğrencilerin ilgiyle doğrulup "Vay canına, bunu bilmiyordum! İşte *bu* çok ilginç" demesidir. Bu kitabı okuyan öğrencilerin de aynı tepkiyi vermesini umuyoruz.

Bu Baskıdaki Yenilikler

Bu baskıya, öğrencilerin çok ilgisini çekeceğine inandığımız iki özellik daha ekledik. Birincisi, "Eleştirel Düşünme: Siz nasıl kullanırdınız?" özelliği. Örneğin, 9. Bölüm'de öğrencilere, eninde sonunda önemli bir karar verecek bir grubun üyesi olacaklarını söylüyoruz ve onları, bölümde öğrendiklerinden yola çıkarak grubun en iyi karan almasını nasıl sağlayabilecekleri üzerinde düşünmeye davet ediyoruz. Bu özelliğin amacı, öğrenciyi okuduklanm eleştirel bir gözle değerlendirmeye ve kendi hayatlannda uygulamaya teşvik etmek.

Aynca, her bölümün sonuna basit test sorulan ekledik. Bu iki yeni özelliğin, öğrencilere kitaptaki konulara nasıl yaklaşmalan gerektiğini öğretmede yardımcı

olacağına inanıyoruz.

Bu yeni özelliklerin yam sıra, yedinci baskıyı yeni araştırmalara yapılan çok sayıda referansla büyük ölçüde güncelledik. Bu yeni araştırmalara birkaç örnek vermek gerekirse:

- **Her bölümün sonuna, "Eleştirel Düşünme: Siz nasıl kullanırdınız?" olarak adlandırdığımız yeni bir bölüm ekledik. Bu bölümde öğrencilere kendi gündelik hayatlanyla ilgili ilginç ve düşündürücü bulacaklan- nı umduğumuz sorular yöneltiyoruz ve onlardan, bölümde geçen önemli kavramlardan bir ya da birkaçını kullanarak bu sorulan ele al- malannı istiyoruz. Bu özelliğin amacı, öğrencileri okuduklanm eleştirel bir yaklaşımla değerlendirmeye ve kendi hayatlannda uygulamaya teşvik etmek.**
- **Bu yeni baskıda her bölümün sonuna, konulan çalışma ve öğrenme biçimini aktarmak üzere tasarlanmış örnek test sorulan koyduk. Çoğunu kendi test dosyalanmızdan aldığımız bu sorular, konuyu ezberlenmesi gereken olgular olarak göstermek yerine, öğrencileri sosyal psikoloji kavramlannı anlamaya ve yeni durumlara uygulamaya teşvik etmeye yönelik, eleştirel düşünme tipinde sorulardır.**
- **2. Bölüm, "Yöntem: Sosyal Psikolojide Araştırma Yöntemleri", "Sosyal Psikoloji Araştırmalannda Yeni Ufuklar" başlıklı yeni bir bölümü de içeriyor. Bu bölümde, sosyal psikologlann son yıllarda benimsedikleri kültürler arası araştırmalar, evrim psikolojisi ve sosyal nöroloji gibi yeni yöntem ve yaklaşımlar ele almıyor.**
- **3. Bölüm, "Sosyal Biliş: Sosyal Dünya Üzerine Düşünme Biçimlerimiz", yeni çalışmalara verilen 40'm üzerinde referansla güncellendi. Aynca farklı kültürlerin şemalar üzerindeki etkilerini ve farklı kültürlerde bü- tünselci düşünmeye karşılık çözümleyici düşünmenin yeri konulannda yeni araştırmalan ele alan "Sosyal Bilişte Kültürel Farklılıklar" başlığını bölüme ekledik.**
- **"Sosyal Algı: Başka İnsanları Nasıl Algılıyoruz?" başlıklı 4.Bölüm'de, sözel olmayan iletişim tartışması güncellendi ve yüzdeki duygu ifadelerinin evrimsel açıdan önemi konuya dâhil edildi (örneğin, gurur ve utanma bölümü Tracy & Matsumoto, 2008). Yükleme ve kültür bölümünü gözden geçirdik ve güncelledik. Bu bölüme Masuda ve meslektaşlarının (2008) araştırmasını tartışarak bütünselci/çözümleyici düşünme tartışmasıyla başlıyoruz. Bunu, sosyal nöroloji yöntemlerini yüklemedeki kültürel farklılıkları incelemede kullanan çalışmalar - Hedden ve meslektaşları (2008) ve Lewis ve meslektaşları (2008)- izliyor. Yükleme yanlılıkları alanındaki algısal belirginliğin polis soruşturmalarında uyuşma yanlılığı üzerindeki etkilerini ve kendine hizmet eden yanlılıkta kültürel**

farklılıkları ele alan yeni araştırmaları da konuya dâhil ediyoruz.

- 5. Bölüm, yalnızca benlik-bilgisini değil, benlik üzerine yürütülen geniş kapsamlı araştırmaları da içine alacak şekilde, "Benlik: Kendimizi Sosyal Bağlam İçinde Anlamak" olarak yeniden adlandırıldı ve yeniden düzenlendi. Benlik üzerine yürütülen araştırmaları daha geniş bir kapsamda ele alarak benlik düzenlemesi üzerine yeni çalışmalara değinen "Benlik Kontrolü: Benliğin Yönetsel İşlevi" başlığını bölüme ekledik. Ayrıca benlikteki kültürel farklılıkları daha geniş bir şekilde ele aldık.
- 6. Bölüm'de, "Eylemlerimizi Mazur Gösterme Gereksinimi" başlığı altında, kendini mazur gösterme konusunu keskinleştirip güncelledik ve kültürel farklılıklar üzerine yeni araştırmalar ekledik. Ayrıca, maymunlarda bilişsel çelişkiyi gösteren yeni araştırmalara yer verdik. Har- mon-Jones tarafından yürütülen çelişki ve çelişkiyi azaltma deneyimi sırasında beyin aktivitelerinde görülen farklılıklar üzerine yapılan çalışmaya daha geniş yer verdik.
- "Tutumlar ve Tutum Değişimi: Düşünce ve Duygulan Etkilemek" başlıklı Bölüm, yeni çalışmalara verilen 50'den fazla referans içeriyor. Örtük tutumlar tartışması genişletildi ve buna, örtük tutumlann kökenleri üzerine yeni araştırmalar da eklendi. "Kişinin Kendine Güveni ve Tutum Değişimi" başlığı bölüme eklendi ve Petty ve Brinol ile meslektaşlarının araşar-

  ması da bu başlık alanda ele alındı. Son olarak eşik ala reklamcılığı ele alan bölüm büyük oranda yenilendi, yeni araştırma örnekleri ile medyanın erkek ve kadınların kilo tutumlarına etkileri de bölüme eklendi.

"Uyma: Davranışlan Etkileme" başlıklı 8. Bölüm, yeni araştırmalara verilen 45'ten fazla referans içeriyor. Açılıştaki kısa öykü (McDonald's telefon *sahtekârlığı) sanığın ceza davasında* verilen hüküm doğrultusunda yenilendi. Buyruksal ve betimsel normlar bölümü büyük oranda yenilendi ve "bumerang etkisi" ele alındı. Bilgilendirici uymanın insan davranışlarını değiştirmede kullanılması ele alındı. Beden imgesi ve uyma bölümü de yeni araştırmalarla güncellendi. Yeni eklenen "İtaat Çalışmaları: O Zaman ve Şimdi" başlığı altında, Milgram'm itaat çalışmasını ABD'de 30 yıl sonra ilk kez tekrarlayan Jerry Burger'm (2009) çalışmasının şaşırtıcı sonuçlan ele alındı. Bu başlık altında, itaat çalışma- lannda etik meselelere de değinildi.

"Grup Süreçleri: Sosyal Gruplarda Etki" başlıklı 9. Bölüm, yeni bir başlangıç öyküsü içeriyor ve burada, Başkan George W. Bush'un İrak Sa- vaşı'nı başlatma karan ele almıyor, ilerleyen bölümlerde bu örneği ("Bağlantılar" altında) yeniden ele alıyoruz ve Bob Woodward, Scott McClelland ve arkadaşlannm kitaplanndan yola çıkarak Irak'ı işgal kararının grup düşünmesinin bir sonucu olup olmadığını tartışıyoruz. "İnsanlar Gruplara Neden Katılır?" başlığı da yenilendi ve sosyal reddedilme ve sosyal kimlik konulan üzerine araştırmalar başlığa dâhil edildi. Aynca cinsiyet ve liderlik konusu da "cam uçurum" tartışmasıyla güncellendi.

"Kişiler Arası Çekim: İlk izlenimlerden Yakın İlişkilere" başlıklı 10. Bölüm, yeni araştırmalara verilen 50 yeni referans içeriyor. Evrim ve sevgi bölümü, büyük oranda yenilendi. Örneğin, Johnston ve meslek- taşlannm **(2001) ve Gangestad ve meslektaşlannm (2007) yürüttüğü âdet/yumurtlama döngülerinin kadınlarda, erkek çekiciliğini algılama konusundaki etkisini ele alan yeni araştırmalara değinildi. Aynca Gil- lath ve meslektaşlannm (2008) ve Donnellan ve meslektaşlannm (2008) yeni çalışmalan doğrultusunda bağlanma tarzlan bölümüne, genetik etmenlerin bağlanma tarzlan üzerindeki etkileri de konuya eklendi. Bölümde birçok yeni malzemeye ve yenilemeye yer verildi; örneğin,** yakınlık, **benzerlik, yüz çekiciliği, çekici insanlarla ilgili varsayımlar ve sevgi tanımında kültürel farklılıklar ele alındı.**

"Toplum Yanlısı Davranışlar: Neden Yardım Ederiz?" başlıklı 11. Bölüm, yeni "Dene ve Gör!" alıştırmalannı içeriyor. Bu alıştırmada sos-

yal psikoloji kavranılan somutlaştırılıyor ve böylece sosyal psikolojiyi kendi hayatımıza nasıl uygulayabileceğimizi daha iyi görebiliyoruz. Ayrıca, grup seçimi, insanların empati hissetmesinin nedenleri ile din ve toplum yanlısı davranışlar üzerine araştırmalar da bölüme eklendi. "Saldırganlık: Neden Başkalarının Canını Yakarız?" başlıklı 12. Bölüm, Craig Anderson'm (2009), küresel ısınmanın saldırganlık üzerine etkilerini inceleyen yeni araştırması hakkındaki yeni yorumlarımızı içeriyor. Aynca, Bushman'ın (2007) şiddet ve saldırgan davranış üzerine araştırmalarını da ele aldık. Saldırganlığa gem vurmak için empati oluşturulması üzerine yeni araştırmalar da bölüme eklendi.

"Ön yargı: Nedenleri ve Tedavi Yöntemleri" başlıklı 13. Bölüm, Afrika kökenli bir Amerikalı'nın başkanlığa seçilmesi konusunda birçok yenilik içeriyor. Bu yeni durum, sosyal psikologların Obama etkisi olarak adlandırdığı bir etki yarattı. Barack Obama'nın seçilmesinden kısa bir süre sonra, araştırmacılar bunun etkilerini ortaya koymayı başardılar. Plant ve meslektaşları (2009), Afrika kökenli Amerikalılara yönelik ön yargıların azaldığını, Dillon (2009), sınavlara giren Afrika kökenli Amerikalılarda stereotip tehdidinde azalma olduğunu ortaya koydu. "Sosyal Psikoloji ile Bir Fark Yaratmak: Sürdürülebilir Bir Gelecek Kurmak" başlıklı, Sosyal Psikoloji işbaşında 1 bölümü, ilk olarak son baskıda yer almıştı. Küresel ısınma gibi çevre sorunları ve sosyal psikolojinin önemli sosyal sorunlarda nasıl kullanılabileceği konusu düşünüldüğünde bunun, zamanında yapılmış bir ekleme olduğunu düşünüyoruz. Bu bölümü Goldstein, Cialdini ve Griskevicius'un (2008) otel konuklarını, bir havluyu birden çok kez kullanmaya; Graham, Koo ve Wilson'm (basında), üniversite öğrencilerini daha az araba kullanarak enerji tasarrufu yapmaya ve Holland, Aarts ve Langendam'm (2006), insanları daha fazla geri dönüşüm yapmaya teşvik etmeye yönelik araştırmalarım ekleyerek güncelledik. Son olarak, "İnsanı Ne Mutlu Eder?" başlığına Dunn, Aknin ve Norton'm (2008), başkalarına yardım etmenin inşam mutlu ettiğim gösteren çalışmasını da dâhil ettik.

Sosyal Psikoloji İş Başında 2: "Sosyal Psikoloji ve Sağlık" bölümü yeni bir açılış öyküsü içeriyor. Bu öyküde, dört yıl içerisinde 12 aile üyesini kaybeden bir kadının gösterdiği etkileyici metanet anlatılıyor. Sosyal destek bölümü baştan aşağı yenilendi. Shelley Taylor ve meslektaşları-

mn sosyal destekte kültürel farklılıklar ile Niall Bolger ve meslektaşlarının görünür/görünmeyen sosyal destek üzerine yeni araştırmaları da bölüme eklendi.

- **Sosyal Psikoloji İş Başında 3: "Sosyal Psikoloji ve Hukuk" bölümü, büyük oranda güncellendi. Örneğin, şüphelilerin teşhisi ve bunlann nasıl**

iyileştirilebileceği başlığı, Gary Wells'in yeni araştırmasından bir örnekle, Bond ve DePaulo'nun (2008), yalanlan tespit etmede bireysel farklılıklar üzerine araştırmasıyla ve Geraerts ile meslektaşlarının (2007), ortaya çıkarılan anılar üzerine çalışmasıyla yenilendi.

Sosyal psikoloji, alanı bir bütün olarak kavradığı zaman, öğrenci için canlı bir hâle gelir: Kuramlar araştırmalara nasıl ilham veriyor, neden araştırmalar belirli bir şekilde yürütülüyor, araştırmalar nasıl yeni çalışma sahaları açıyor. Araştırma sürecinin bizde yarattığı etkiyi ayaklan yere basan, anlandı bir şekilde aktarmaya çalıştık ve bilimsel sürecin sonuçlarını okuyucunun gündelik deneyimleri bakımından sunduk; bununla birlikte, bu sırada konuyu "sulandırmak" da istemedik, insan davranışlannın bu denli şaşırtıcı, araştırma sonuçlarının oldukça sezgilere aykm olabildiği dünyamızda öğrencilerin bu zor disiplini anlayabilmek için sağlam bir zemine ihtiyaçlan var.

Öğrenciyi özellikle öykü anlatımı yaklaşımıyla konuya çekmeye çalıştık. Sosyal psikoloji birçok iyi öyküyle doludur, örneğin otoriteye itaat ça- lışmalannın Yahudi soykınmmdan etkilenmesi, kariyer sahibi bir diplomat olan Masako Owada'nın Japon prensiyle evlenmesinin etkileri ve bunun benlik kavramında kültürel farklılıklar bağlamında anlattıklan... Araştır- malan gerçek dünya bağlamına yerleştirerek konuyu daha tanıdık, daha anlaşılabilir ve anımsanabilir yaptık. Bütün bölümler, gerçek hayattan alınmış ve değinilecek kavramlara örnek oluşturan, kısa öykülerle açılıyor. Bölümlerde bu öykülere yeniden dönüyoruz ve öğrendikleri konuyla hangi açılardan ilgili olduklanm öğrenciye açıklıyoruz. Bu öykülerden birinde, New York'ta oturduğu apartmanın önünde cüzdanını cebinden çıkarmaya çalışırken beyaz polisler tarafından 41 kez vurularak öldürülen Amadou Dial- lo'nun trajik hikâyesi anlatılıyor (3. Bölüm, "Sosyal Biliş: Sosyal Dünya Üzerine Düşünme Biçimlerimiz"); 11 Eylül 2001'de yaşanan terör saldınla-— n sırasında gerçekleşen inanılmaz özgeci davranışlar da (11. Bölüm, "Toplum Yanlısı Davranışlar: Neden Yardım Ederiz?") öykülerimiz arasında..

Her bölümde hem spesifik kavramları aydınlatan hem de konuyu hayata bağlayan "küçük öykülere" yer verdik. Bunlarda ilk olarak öğrencinin ilgisini çekmek amacıyla, gerçek hayattan bir fenomeni anlatıyoruz. Bu öyküler günlük olaylardan, edebiyattan ve kendi yaşamlarımızdan alındı. Daha sonra, söz konusu fenomeni açıklamak için yürütülen bir deneyi ele alıyoruz. Bu deneylerde genellikle ayrıntıya giriyoruz çünkü öğrencilerin yalnızca temel sosyal psikoloji kuramlannı öğrenmekle yetinmemeleri, bu kuramların test edilmesinde kullanılan yöntemleri anlamaları ve değerlendirmeleri gerektiğini düşünüyoruz. Örneğin, sosyal algının

anlatıldığı 4. Bö- lüm'de Rosa Parks'm 1955 yılında ırk ayrımcılığı yapılan Montgomery, Alabama'da bir otobüsün arka koltuklarına gitmeyi reddetmesinin toplumda yarattığı tepki ve sevinç üzerinden uyuşma yanlılığım ele alıyoruz. Rosa Parks 2005'te öldüğünde Amerika'daki bütün toplu ulaşım şirketleri şehirlerdeki otobüslere ilanlar yapıştırarak yolcularından o gün şoförün arkasındaki koltuğu onun anısına boş bırakmalarım istemişti. New York'taki şehir otobüslerim dolaşan bir gazeteci yolculara, "o koltuğa oturanlar" hakkında neler düşündüklerini sordu. Bu insanlar hakkında çok olumsuz içsel yüklemeler yapılıyordu (örneğin; saygısız, duyarsız hatta ırkçı oldukları söyleniyordu). Aslında davranışlarının açıklaması tipik olarak durumsaldı, yani bu, kişilerin dışında olan bir şeydi. Boyudan küçük olan ve otobüsteki diğer ilanlar arasında kaybolup giden ilam görmemişlerdi ve bu nedenle de o koltukta oturmamalan gerektiğini bilmiyorlardı. Sizi, bu küçük öykülerde bir gezinti için kitabın derinliklerine dalmaya davet ediyoruz.

Son olarak, sosyal psikologlann kullandıklan yöntemleri oldukça ay- nntılı bir şekilde ele alıyoruz. Yöntembilim üzerine "sıkıcı" aynntılar, nasıl öykü gibi anlatılabilir, diye soruyor olabilirsiniz. Bize sorarsanız, sosyal psikolojiyi bu denli ilginç kılan şeylerden biri de öğrencilere hipotezlerin bilimsel olarak nasıl test edildiğini anlatmaktır. Son yıllarda ders kitaplann- da araştırma yöntemleri yalnızca kısa başlıklar alanda ele almıyor ve çalışma bulgulanna şöyle bir değiniliyor. Bu kitapta bilimi ve yöntemi öykülere birkaç şekilde dâhil ettik. İlk olarak, bir bölümü bütünüyle yöntembilime ayırdık (2. Bölüm). Öykü anlatımı yaklaşımımızı şiddet ve saldırganlıkla ilgili iki gerçek dünya sorununu ele almada kullandık: Pornografi kadınlara karşı şiddeti teşvik ediyor mu? Olaya tanık olanlar neden şiddet kurbanla- nna daha çok yardım etmiyor? Daha sonra bu sorular üzerine yürütülen

gerçek araştırma çalışmalarını üç temel bilimsel yöntemi (gözlem araştırması, korelasyon araştırması ve deneysel araştırma) açıklamak için kullandık. Yöntembilimsel ilkeleri teorik olarak anlatmak yerine, bilimsel yöntemi ilgi çekici bir öykü içerisinde sunduk (gerçek dünyada saldırganlığın ve şiddete karşı duyarsızlığın nedenleri nelerdir?) ve bundan bir ders çıkarılmasını amaçladık (bu tip ilginç, gerçek dünya ile ilgili sorunlar bilimsel olarak ele alınabilir). Önceki baskılarda bu bölüme aldığımız olumlu tepkiler bizi memnun ediyor.

İkinci olarak, prototip niteliğindeki çalışmaları diğer birçok kitaba nazaran daha detaylı anlattık. Bir çalışmanın nasıl hazırlandığını, araştırma katılımcılarının ne algıladıklarını ve yaptıklarını, araştırma deseninin kuramsal tartışmalardan nasıl türetildiğini ve bulguların ilk hipotezi ne şekilde desteklediğini anlattık. Sıklıkla okuyuculardan araştırma katılımcısı olduklarını hayal etmelerini istedik, böylece çalışmayı katılımcıların bakış açısıyla daha iyi anlayabileceklerini düşündük. Uygun yerlerde bir çalışmanın nasıl düzenlendiği ya da ortaya çıktığı üzerine anekdotlara yer verdik; bu kısa öykülerin, okuyucuları, bugüne dek gizli kalan araştırma dünyasına soktuğuna inanıyoruz. Örneğin, 5. Bölüm'de, Nisbett ve Wilson'ın (1977), insanların nedensel çıkarımlarının hatasızlığı üzerine tasarladığı bir deneye ve Aronson'un 13. Bölüm'deki yapboz tekniğine getirdiğimiz açıklamalara bakabilirsiniz.

En sonunda, klasik ve modem araştırmalara dengeli bir şekilde yer vermeye çalıştık. Sosyal psikolojinin alam hızla genişliyor ve her konuda heyecan verici yeni çalışmalar yapılıyor. 7. Bölüm'de son birkaç yıl içerisinde yürütülen düzinelerce önemli çalışmadan birçok yeni malzemeye yer verdik. Yine son yıllardaki çalışmalara yüzlerce referans verdik. Dolayısıyla kitapta güncel, önemli araştırmalar kapsandı bir şekilde yer alıyor. Öte yandan, yenileri vurgulayan bazı kitaplar geçmişi göz ardı etme eğilimi sergiliyor. Biz sosyal psikoloji alanındaki en son araştırmalar ile klasikleşmiş çalışmalar arasında bir denge kurmaya çalıştık. Bazı eski çalışmalar klasik nitelendirmesini hak ediyor ve sosyal psikolojinin mihenk taşlarım oluşturuyor (örneğin; çelişki, uyma ve yükleme üzerine yürütülen ilk çalışmalar). Örneğin, piyasadaki diğer birkaç kitabın aksine, Schachter ve Singer'in (1962) yanlış duygu yüklemesi çalışmasına (5. Bölüm), Festinger ve Carlsmith'in (1959) çelişki çalışmasına (6. Bölüm), Asch (1956) ve Muzaffer Şerifin (1936) uyum araştırmalarına (8. Bölüm) ayrıntılı olarak yer verdik. Daha sonra klasik çalışmaları günümüz bağlamında ele alarak aynı konulardaki modem yaklaşımlara değindik. Böylece öğrencinin sosyal psikolojiyi son birkaç yılda yayımlanmış çalışmaların bir koleksiyonu gibi değil, alandaki süreklilik ve derinlik açısından anlamasını

sağladığımıza inanıyoruz.

Teşekkür

Elliot Aronson, çevre sosyologu olan oğlu Hal Aronson'un katkılarını burada büyük bir zevkle anmaktan gurur duyuyor. Hal'm anlayışı ve yaratıcılığı elinizdeki baskının güncelleştirilmesinde büyük pay sahibi. Aynca en iyi arkadaşı (ve 55 yıllık eşi) Vera Aronson'a da genel katkılan dolayısıyla teşekkürü bir borç biliyoruz. Vera, her zaman olduğu gibi Elliot'un fikirleri için büyük bir ilham kaynağıydı ve oluşma safhasındaki fikirlerinde daha akla uygun çözümlemelerin ortaya çıkmasında yardımcı olarak ona destekleyici eleştirileriyle ışık tuttu.

Tim Wilson, üniversite yıllannda akıl hocası olan, bu alana ilgi beslemesini sağlayan ve sosyal psikoloji araş tırmalan ile gündelik yaşam arasındaki sürekliliği gösteren Richard E. Nisbett'e teşekkürü bir borç bilir. Anne ve babası, Elizabeth ve Geoffrey Wilson'a da genel destekleri için teşekkür ediyor. En çok da eşi Deirdre Smith'e, çocuklan Christopher ve Leigh'e bilgisayarın geç saatlere kadar açık kalmasına rağmen gösterdikleri sevgi, sabır ve anlayış için teşekkür ediyor.

Robin Akert; Prof. Jonathan Cheek, Prof. Julie Donnelly, Nan Vaida, Melody Tortosa ve Lila McCain'e çalışmasına ilgi gösterip yardım ettikleri, tavsiye ve koşulsuz destek verdikleri, aynca eşsiz mizah duygulan için minnettar. Aynca sosyal psikoloji öğrencilerine de teşekkürü bir borç biliyor. Zekâlan, anlayışlan, bağlılıklan ve hayat dolu neşeleri ile bu kitabın yayımlanmasında sürekli eneıji ve motivasyon kaynağı oldular. Ailesine, Michae- la ve Wayne Akert ile Linda ve Jerry Wuichet'e her zaman olduğu gibi bu projede de gösterdikleri coşku ve verdikleri sınırsız destek için minnettar. Son olarak; akıl hocası, meslektaş ve arkadaş Dane Archer'a, sosyal psikoloji dünyasının kapılanm ona açtığı ve o gün bu gündür yol göstericisi olduğu için sonsuz bir minnet borcu ile teşekkür ediyor.

Hiçbir kitap yazarlarla birlikte perde arkasında çalışan birçok insanın yardımı olmadan yazılamaz ve yayımlanamaz. Bu kitap da öyle oldu. Bu

ve bundan önceki *baskıların bir j* ■ *ak^Rt

yan meslektaşımıza teşekkür etmek isJ"! ^ *hzh* kümünü oku- Aynca Prentice Hall'un editör *ekibin* leri için teşekkür ediyoruz. En çok da Ve Profesyonellffc sanlan Jeff Marshall'a ve son olarak da Mary biJme" Wr inançla yoruz. O olmasa bu projeye hiçbir zanıan J * teşekkür etmek fa*

Bizi sınıflarınıza davet ettiğini? , "amazdık.

..... s 12 de *sirUr-* ... ,.

nuniyet verecektir.

Elliot Aronson eIliot@cats.ucsc.edu Tim Wilson tdw@virdinga.edu Robin Akert rakert@wellesley.edu

SOSYAL PSİKOLOJİYE GİRİŞ

Psikologun görevi, insan davranışını anlamaya ' ve öngörmeye çalışmaktır. Farklı alanlarda çalışan psikologlar bunu farklı yollardan yaparlar ve bu kitapta size sosyal psikologların yolunu göstermeye çalışacağız. İnsan davranışlarından birkaç örnekle başlayalım. Bu örneklerden bazıları size önemli, diğerleri sıradan, bazılarıysa korkutucu gelebilir. Bir sosyal psikolog içinse hepsi ilginçtir. Bu kitabı okuduktan sonra, verdiğimiz örneklerin sizin için de en az bizim için olduğu kadar etkileyici olmasını umuyoruz. Örnekleri okurken bütün bu olanların nedenlerini nasıl açıklayabileceğinizi düşünmeye çalışın.

- **Gün ağarmadan hemen önce Los Ange- les'in zengin bölgelerinden birinde mahalle sakinleri san bir evden yükselen feryatlar duydular. Bir kadm, "Lütfen [öldürme beni!" diye bağırıyordu. Sonradan komşulardan bazıları azap dolu çığlıklar ve mer-**

I **. ^«\ ■ . î- • ■ * . -■**

• Sosyal Psikoloji Nedir?

Sosyal Yorumlamanın Gucu - ■ggfiîtfbiâi;' . , ^^^Etfef^lk^aıâS'Dıger

, SosyâL PsıkOİojrile Kişilik Psı-

. _ Sosyal ^Psikoloji ıîe
Şosyolojmın kjr>rij$tınlm
ıs

~ *.....a?nağı- 8
İerî '
,.,sÛ2
sag®^a3tfa§ım&Kendumz | |
Ff.ikk.mdj l'i Şevler Hiü>etme **^**
» G e r e k s ı m m i t <
'^S^^!ffil^^6gSıı:{p5^ru | |
***^^ɑMbe^ksâSbtf*İl**

• Sos) *1 t'sıkolojı \ e So^val ""Problemler

m&m
ÎFîf®

hamet dilenen bağnşlar duyduklarını söyleyecekti, yine de hiç kimse neler olup bittiğini araştırmaya ya da bir şekilde yardım etmeye yeltenmemişti. Hatta polisi arayan bile olmamıştı, iki ev ötede oturan bir kadın, çığlıkları duyduğunda balkona çıkmış ama hiçbir şey yapmadan geri girmişti. On iki saat sonra san eve bir tanıdık gelmiş ve içeride dört kişinin vahşice katledilmiş olduğunu görmüştü. Beşinci bir kişi ağır şekilde yaralanmış ve bu on iki saati kanlar içinde, yatağında yatarak ve bir komşunun parmağım kıpırdatıp yardım için 911'i aramasını bekleyerek geçirmişti (*New York Times*, **3 Temmuz 1981).**

Sizce, yardım çığlıklarını duyan mahalle sakinleri neden hiçbir şey yapmadı? Bir an için durun ve düşünün: Bunlar nasıl insanlardı? Onlar gibi arkadaşlarınız olmasını ister miydiniz? Küçük bir çocuğunuz olsa onu bu mahalle **sakinlerinden birine emanet eder miydiniz?**

- **Üniversitede ülke güvenliği üzerine bir konferanstasınız. Konferanstaki konuşmacı önemli bir konuya değiniyor: Hükümetin, telefon konuşmalarını dinlemeye hakkı var mıdır? Konferans bittikten sonra söz alıp ülkenin terörizme karşı bir savaş verdiğini, başkanın en önemli sorumluluğunun vatandaşlarını saldırılardan korumak olduğunu ve bu nedenle de telefon konuşmalarının dinlenmesi konusunda sınırsız bir yetkiye sahip olması gerektiğini söyleyeceksiniz. Ne de olsa 11 Eylül'de olanlarla karşılaştırıldığında bu oldukça küçük bir bedeldir. Tam ağzınızı açıp konuşacakken arkadaşınız Maria, "Bu duyduklarıma inanmak bile istemiyorum!" diyor. "Doğru dürüst bir neden bile göstermeden özel hayadanmıza müdahale ediliyor. Bunun totaliter bir ülkede yaşamaktan farkı yok." Steve söze giriyor ve "Kesinlikle çok haklısın. Hükümetin yaklaşımı anayasaya aykırı. Mahkeme izni olmadan konuşmalarımızı dinlemelerine izin verilmemeli. Güçler ayrılığı ilkesi bunu gerektirir." diyor. Emily de söze katılıyor: "Bence de. Aynca terörizme karşı yürütülen sözde savaş, aslında gerçek bir savaş bile değil." Bütün gözler size dönüyor. Ne söylersiniz? Kendi fikrinizi mi savunursunuz yoksa arkadaşlarınızın fikir birliği ettiği yaklaşıma mı uyarsınız?**

Çoğu üniversite öğrencisinin benzer bir durumda akmaya ters yönde kürek çekmek **yerine, çoğunluğun fikrine uyacağım duymak sizi şaşırtır mıydı?**

- **Bir arkadaşımız var, adına Oscar diyelim. Oşcar bir bilgisayar** program **şirketinde yönetici pozisyonunda çalışan, orta yaşlı bir adam. Orta Batı Amerika'da büyük bir üniversiteye gittiği öğrencilik yıllarında Delta Nu olarak**

anacağımız bir öğrenci demeğinin üyesiymiş. Bu demeğe üye olmak için acı verici ve korkutucu bir kabul törenine katılmak zorunda kalmış, ancak buna değdiğini düşünüyor. Bu kabul sınaması sırasında çok korksa da demekteki arkadaşlannı çok seviyor ve elbette ki diğer demeklerin hepsinden daha iyi olduğunu düşündüğü Delta Nu'nun üyesi olmaktan gurur duyuyormuş. Birkaç yıl önce oğlu Sam de aynı üniversiteye kaydını yaptıracakken tabii ki Oscar da ondan Delta Nu'ya üye olmasını istemiş: "Harika bir demektir -en iyi öğrenciler hep bu demeğe üye olurlar. Kesinlikle bayılacaksın." Sam de gerçekten bu demeğe başvurmuş ve kabul edilmiş. Sam'in acı dolu kabul sınamasına girmek zorunda olmadığını duymak da Oscar için ayn bir teselli olmuş çünkü artık bu tip kabul törenlerine izin verilmiyormuş. Oscar yılbaşı tatilinde eve gelen oğluna demekte işlerin nasıl gittiğini sorduğunda "Demek fena değil ama arkadaşlarımın çoğu demek üyesi değil." yanıtını almca büyük bir şaşkınlık geçirmiş. Oscar demek arkadaşlarına bu denli bağlıyken acaba aynı durum neden

Sam için de geçerli değildi? Delta Nu eski standartlanndan uzakta mıydı?

Demek artık eskisi gibi en iyi öğrencileri kendine çekemiyor muydu? Sizce bütün bunlar neden kaynaklanıyordu?

- **1970'li yılların ortalarında Kaliforniya'da etkinlik gösteren bir tarikat olan *Peoples Temple'm* (Halkın Tapmağı) birkaç yüz üyesi, liderleri Rahip Jim Jones'un önderliğinde Guyana'ya göç etmişti. Amaçlan, temelinde "sevgi, çok çalışma ve tinsel aydınlanmaya" dayalı Jonestown adını verdikleri ve diğer insanlara model olacak ırklar-arası bir cemaat oluşturmaktı. 1978 yılının kasım ayında Kaliforniya eyaletinden Kongre Üyesi Leo Ryan, bazı üyelerin kendi istekleri dışında cemaat içinde tutulduğu iddialannı araştırmak üzere Guyana'ya gitti. Komünü ziyaret ettiğinde bazı cemaat üyelerinin onunla birlikte Birleşik Devletler'e dönmek istediğini öğrendi. Jones, bu üyelere gitmeleri için izin verecekti ancak Ryan uçağa binmek üzereyken kendisi ve yanındakilerden bazılan Jones'un emriyle tarikat üyelerinden birinin açnğı ateş sonucunda hayatlannı kaybettiler. Kurtulanlar olduğunu duyan Jones umutsuzluğa kapıldı ve cemaatine hoparlör tertibatı üzerinden seslenerek ölmenin güzelliği ve herkesin başka bir yerde yeniden bir araya geleceği üzerine vaazlar vermeye başladı. Cemaat üyeleri bir çadırda, için**

de gazozlu bir içecek ve siyanür karışımı olan bir fıçının önünde toplandılar. Kurtulanlardan birinin verdiği bilgiye göre, oradakilerin hemen hepsi.bu ölümcül karışımı kendi iradesiyle içmişti. Anne babalar, kendileri de içmeden önce, en azından 80 küçük çocuğa ve yeni doğmuş bebeğe aynı karışımdan içirmişti. Rahip Jones da bu olaydan sonra ölen 940 insandan biriydi.

insanlar nasıl olup da kendilerini ve çocuklarını öldürmeye ikna olabiliyor? Bu insanlar çıldırmış mıydı? Hipnoz gibi bir tür etkinin altında mı kalmışlardı? Bu insanların davranışlarını siz nasıl açıklardınız?

- **İşte artık elimizde insanların toplumsal davranışlarıyla ilgili, bize çok ilginç gelen, birkaç soru var. Los Angeles'taki o mahalle sakinleri yalnızca tek bir telefon görüşmesiyle bir trajediyi engelleyebilecekken neden san evden gelen çığlıklara kulaklannı tıkadılar? Ülke çapmda telefon görüşmelerinin dinlenmesini tartışan üniversite öğrencilerinin durumunda olduğu gibi, insanlar neden başkalannın düşüncelerine uyarlar? Neden Oscar, demekteki arkadaşlannı Sam'in sevdiğinden daha çok seviyordu? Ve Jonestown'daki çok sayıda insan nasıl olup da kendi çocuklannı öldürdükten sonra intihar etmeye ikna olmuştu? 1. Bölüm'de bu örneklerin ortak yanlannı ve bizim ilgimizi çeken yönlerini ele alacağız. Aynca, sosyal psikolojik araştırmalara dayanarak bu soru- lann olası yanıtlannı bulmaya çalışacağız.**

SOSYAL PSİKOLOJİ NEDİR?

Sosyal psikolojinin temelinde sosyal etki olarak adlandınlan fenomen yatar: **Hepimiz diğer insanlardan etkileniriz. Sosyal etkiyi düşündüğümüzde akla ilk gelen ömek, birisinin bir başkasının davranışlanm değiştirmek amacıyla onu doğrudan ikna etmeye çalışmasıdır. Yaratıcı insanların kar**maşık **teknikler kullanarak bizi örneğin, belirli bir diş macunu markası almaya ikna etmeye çalışmasında ya da seçmenleri belirli bir adaya oy verme**ye **yöneltmek için benzer tekniklerin kullanıldığı seçim kampanyalannda**

!İPİ8sB|i

Dıger ınianlann sö>ledlklenmn eylemlerinin jada yalnızca varfıklannın"afişim etkimiş duygularını; tutum va da davranışlarımız uzennde yarattığı, etki ' ■ ... _ ;

DENE vc GÖR!

Arnıe babanızın ya da yakın akrabalarıuzm^açık ve^rtülfcijîmçrve listesini yapın, daha sonra aym ->t< ı tanıdığınız ögretmerlen versıte arkadaştannız nın Mpın ıllıı^tuıdugupuz lısteıerd



farklılıkları not alın

B r r h r f c t ı l ı f c

t o ' : ne yeğliyor muşunu:' IkiM himc 1ı tır usTa^nî t TiVvıı mı bı ilamı çıÎEjıîörTÎ

' ntız? Kendinize ait yem bir değerler kümesi oluşturmaya tnı çalıyorsunuz*

da aynı durum söz konusudur. Doğrudan ikna çabalarına diğer bir örnek de arkadaşlarımızın, bize aslında yapmak istemediğimiz bir şeyi yaptırmaya çalışması ("Haydi ama bir bira daha iç -hepimiz içiyoruz.") ya da okuldaki kabadayı öğrencilerden birinin kendinden daha ufak tefek bir öğrenciyi parasını almak ya da ödevini yaptırmak için zorlamasıdır.

Bu doğrudan etki çabalan; sosyal psikolojinin önemli bir bölümünü oluşturur ve uyum, tutum ve grup süreçlerine değineceğimiz bölümlerde bu konuyu ele alacağız. Bununla birlikte, sosyal psikologlar için sosyal etkinin kapsamı, birisinin bir başkasının davranışlanm değiştirme çabalarından daha geniştir. Sosyal etki, davranışın ötesine geçer -görünür davranışlarımızın ötesinde düşünce ve duygulanmızı da içine alır. Aynca, sosyal etki, bilinçli ikna çabalannndan daha başka birçok biçimde de olabilir. Çoğu zaman yalnızca bir başkasının varlığı bile bizi etkiler. Dahası, başkalan bedenen yanımızda olmasalar da bizi etkilemeyi sürdürürler. Yani bir anlamda; anne babalarımızı, arkadaşlanmızı ve öğretmenlerimizi de yanımızda taşırız ve bir karar verirken bizimle gurur duymalarını sağlayacak kararlara yöneliriz.

Buna ek olarak, daha da karmaşık bir düzeyde, hepimiz sosyal ve kültürel bir bağlam içinde yaşarız. Sosyal psikologlar düşünce, duygu ve davranışlarımızın neden ve nasıl, toplumsal çevrenin bütünü tarafından şekillendirildiği konusuyla ilgilenirler. Tüm bu etmenler göz önüne alındığında, sosyal psikoloji insanlann düşünce, duygu ve davranışlanmn başka insan-

Sosyal Psikoloji ,

İnsanların düşünce, duygu ve davranışlarının başka insanların gerçek ya da hayali varlıklarından nasıl etkilendiğinin bilimsel olarak incelenmesi



Düşünce, duygu ve davramşlanmız kültürel ve ailevi geçmişimizin yan. sıra o anki çevremizden de etkilenir.

Iarın gerçek *ya* da *hayal* **edilmiş varlıkları tarafından** nasıl **etkilendiği üze**rine **bilimsel bir çalışma olarak tanımlanabilir (Allport, 1985). Sosyal psikologların özellikle ilgilendiği bir konu da çeşitli etkiler birbirleriyle çatış**tığında **bireyin zihninde olup bitenlerdir. Bunun sık rastlandığı durumlardan biri de (okuyucularımızın büyük bir bölümünü oluşturan sizin gibi)** gençlerin, **üniversiteye gidip evde ailelerinden öğrendikleri ile profesörleri ve yaşıtları tarafından dile getirilen inanç ve değerler arasında iki arada bir** derede **kalmasıdır (Bakınız aşağıdaki Dene ve Gör! alıştırması.)**

Sosyal Yorumlamanın Gücü

Antropoloji ve sosyoloji gibi, diğer disiplinler de insanların toplumsal çevrelerinden **nasıl etkilendiği konusuyla ilgilenir. Bununla birlikte, sosyal psikoloji toplumsal durumları herhangi nesnel bir açıdan değil, öncelikle** insanların **sosyal çevrelerini değerlendirmeleri -ya da yorumlamaları sonu**cunda **bu çevreden nasıl etkilendikleri konusuna eğilmesiyle farklılık gös-**

Yorumlama
İnsanların sosyal dünyayı algılama, anlama ve değerlendirme biçimleri. ;

terir. Sosyal psikologlara göre, insanların sosyal dünyadan nasıl etkilendiğini anlamak için, sosyal dünyanın kendi nesnel özelliklerinden çok, insanların bu

dünyayı nasıl algıladığı, anladığı ve yorumladığım kavramak daha önemlidir (Lewin, 1943).

Bunu bir örnekle açıklayalım. Jason, uzaktan uzağa Debbie'ye hayranlık duyan, utangaç bir lise öğrencisidir. Bir sosyal psikolog olarak, Jason'm Debbie'ye mezuniyet balosuna birlikte gitmeyi teklif edip edemeyeceğini öngörmeye çalıştığınızı düşünün. Bu görevi gerçekleştirmenin bir yolu Debbie'nin Jason'a yönelik davranışlarını gözlemlemektir. Debbie, Jason'a ilgi gösteriyor ve güler yüzlü davranıyor mu? Eğer durum buysa sıradan bir gözlemci, Jason'm Debbie'yi baloya davet edeceğini düşünebilir. Öte yandan, bir sosyal psikolog olarak sizin için asıl önemli olan, Debbie'nin davranışlarını Jason'm gözünden görmeye, yani bu davranışlan Jason'm nasıl yorumladığını anlamaya çalışmaktır. Debbie ona gülümsediğinde Jason bunun, son sınıftaki diğer onlarca ezik ya da ahmak öğrenciye yaptığı türden, sıradan bir nezaket gösterisi olduğunu mu düşünmektedir? Yoksa bu gülümsemeyi, kendisini onu baloya davet etmeye yüreklendiren bir işaret olarak mı algılamaktadır? Debbie onu görmezden geldiğinde bunu nazlanma olarak mı görür yoksa kendisiyle hiçbir şekilde ilgilenmediğini mi düşünür? Debbie'nin davranışlannı aynntılı olarak bilmek, Jason'm davranışını öngörmek için yeterli değildir; bunun için bu davranışlan Jason'm nasıl *yorumladığım* bilmek gerekir.

İnsanlann sosyal dünyayı yorumlama biçimleri bu denli önemli olduğundan, sosyal psikologlar bu yorumların kökenlerine özellikle önem verirler. Örneğin, insanlar çevrelerini yorumlarken çoğunlukla kendilerini en olumlu ışıkta gösteren bir yaklaşımı mı benimserler (örneğin, Ja- son'm "Debbie beni kıskandırmak için baloya Eric'le gidiyor" diye düşünmesi), yoksa gurur kırıcı olsa bile daha doğru bir yoruma mı yönelirler (örneğin, "Üzücü ama Debbie, benim yerime bir salyangozla baloya gitmeyi tercih eder")?

Aşağıdaki Bağlantılar bölümünde ele aldığımız Ross'un araştırmasında da göreceğiniz üzere, yorumlama önemli ve çok geniş bir konudur. Örneğin, bir cinayet davasını düşünün. İddia makamına göre, öne sürülen güçlü deliller zanlının suçlu olduğunu kanıtlıyor olabilir ama yine de davanın sonucu her zaman için, her bir jüri üyesinin bu delilleri nasıl yorumladığı-

BAĞLANTILAR

Lee **Ross'un "naıf gerçekçilik" olarak adlandırdığı &zel bir yorumlama türü bulunur Ross, İsrailli ve Filistinli, delegelerle yakm çalîsmaTar yürüteij. bir sosyal psikologdur Delegelerin yürüttüğü görüşmeler sık sık naıf gerçe' " ‘ ' ' ” dünyayı "olduğu hâliyle[1]' algılayanın kendisi olduğa inanarçe mektedır (Ross, 2004, Ehrlmger, Gilavıch, &Ross^2005)_ nn da dünyayı bizim gördüğümüz gibi gördüğünü varsay**

Taraflar, meseleleri farklı algıladıklarını fark ettiklerinde bile karşı tarafin vanlı VcırHılmnmse nesnel oldu İhımı dalatrovta Sww?v *i* _ -iSfi **kendilerinmse nesnel olduğun^ dolayısıyla Rendi gerçeI va zemm oluşturması gerekti**ğim **düşünürler İsrail tarafı da Filistin tarafı âa karşı, târâfm töeseîefâîi açıdan** kavrasa **bile, karşı tarafin** ı ılı o Mı ;> j **ıu** ^ ktnJdmn n bıı **ı*t** n ı **zararlı çıkacaklarım düşündükleri içm,^ tavız vermeye** leştırdigı **basit bir deneyde, İsrailli delegelei** tarafnidkn **hazırlanan 6ir** barış **telk m Filistinlilerin teklifi, gibi göstererek İsrail vatandaşlarına maddeleri hak- kındaki fikirlerini sormuştur. İsrailliler,** İsraiMır teklifi **gibî** gösterilm **Fiâti#tm-' '' ûnın teklifim,** Filistin'in teklifi **gibi gösterilen** İsrail* tarafının **tekîKMden'tMa-çok - benimsemiştir. Bu sonuç** Ross'Uştı **yargıya gölürınüştar;"Karşr tföâftarFgehyorgi-, bı göründüğünde kendi teklifiniz bile size cazip-geliniyorsa, karşı, tarifin yfrıp karşı** taraftan **gelen bir teklıfinm cazip gelme olasılığım dır ki[1]' Şu anda tek umudumuz, her** iki taraftaki **delegelerin de bu fenomeni -ve uyuşmazhklknji «Sanlİlİ® masını nasıl engellediğini- tam** olarak **anladığında daha makul bir nrlaşma olasılığının artması.**

na bağlıdır. Bu yorumlar çoğu zaman dava ile hiçbir nesnel ilişkisi olmayan çeşitli **olaylara ve algılama biçimlerine dayanır. Örneğin, davanın önemli tanıklarından biri sorgulama sırasında bir an duraksamış, bu da jüri üyelerinin söylenenlerin kesinliğinden kuşku duymasına yol açmış olabilir. Bazı jüri üyeleri tanığı çok soğuk, kibirli, kendinden fazla emin ya da iddia makamını kendini beğenmiş ve ukala bulmuş olabilir.**

Sosyal psikolojinin diğer bir ayırt edici özelliği de deneye dayalı bir bilim olmasıdır. Deneysel bilim insanları olarak biz sosyal psikologlar, in* canların sosyal davranışları üzerine varsayımlarımızı tahminlerimin ». düşüncelerimizi, halk arasındaki yaygın inanışlara, sağduyuya ya da filozofların, yazarlann, politikacılara, büyük annelerimizin ve diğer bilge in-



Siz bu fotoğrafı nasıl yorumluyorsunuz? Tipik bir siyasi protesto mu, yoksa ön yargı mı? [Dövizler: ABD'de bazı eyaletlerde eşcinsellere evlenme hakkı tanınmasına karşı, Incil'den alıntılar ve bu konuda halkoyuna gidilmesi talepleri... (ç.n.)]

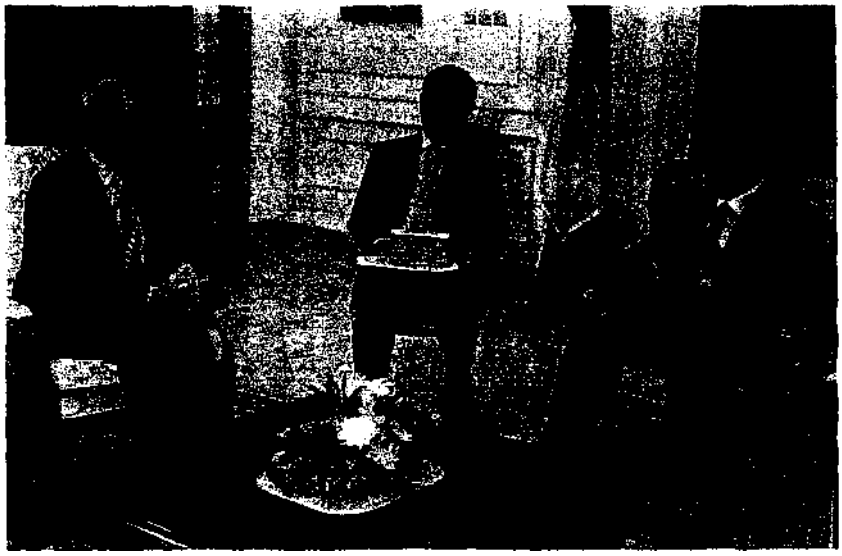
sanların fikir ve anlayışlarına dayanarak değil, deneysel ve sistematik olarak test ederiz. Sizin de göreceğiniz gibi sosyal psikoloji alanında sistematik deneyler yürütmek birçok büyük zorluğu da beraberinde getirir -bunun en önemli nedeni de bu çalışmaların çok karmaşık yapıdaki organizmaların yine çok çeşitli ve karmaşık durumlardaki davranışlarını öngörmeye yönelik olmasıdır.

Bilim insanları olarak bizim hedefimiz, önemli ve oldukça geniş kapsamlı bir dizi soruya nesnel yanıtlar bulmaktır: Saldırganlığa neden olan etmenler nelerdir? Ûn yargıyı nasıl azaltabiliriz? İki insanın birbirinden hoşlanmasına ya da birbirini sevmesine hangi değişkenler neden olur? Neden bazı politik ilanlar diğerlerinden daha etkilidir? Bu kitapta sosyal psikologların bu zorlukları aşmak için kullandıkları belirli yöntemleri de ele alacağız.

Giriş niteliğindeki bu bölümde, büyük oranda, az önce okuduğunuz paragraflardaki konuları açmaya çalışacağız: Sosyal psikoloji nedir ve toplumsal konulan ele alan diğer disiplinlerden ayırt edici özellikleri nelerdir? Bu sorunun yanıtlanm ilk olarak sosyal psikolojinin ne olmadığını ele alarak arayacağız.

Sosyal Etkiyi Anlamanın Diğer Yollan

Bölümün başındaki örneklere bir kez daha bakalım, insanlar neden bu davranışlan sergilemişti? Bu soruya bir yanıt bulmanın yollanndan biri de



Yorumlama ve uzlaşma. Sosyal psikologların yürüttüğü araştırmalar neden ülkelerin bazen bir türlü uzlaşamadığma ışık tutabilir.

basitçe gidip kendilerine sormaktır. Örneğin, Los Angeles'teki mahalle sakinlerine gidip neden polisi aramadıklarım sorabiliriz. Sam'e neden demekte kuracağı arkadaşlıkların onu pek de fazla heyecanlandırmadığını sorabiliriz. Bu yaklaşımın sorunlu yanlarından biri, insanların kendi tepkilerinin ve duygularının kökenlerinden her zaman haberdar olmamalarıdır (Gil- bert, 2008; Nisbett & Wilson, 1977; Wilson, 2002). Komşular, polisi ara- maktansa yataklanna dönüp uyumayı yeğlemelerinin nedenini, büyük olasılıkla, kesin olarak bilmiyordur. Muhtemelen Sam de Delta Nu demeğindeki arkadaşlarını, babasının kendi demek arkadaşlarını sevdiği kadar sevmemesinin nedenini tam olarak açıklayamayacaktır.

Sağduyuya dayalı açıklamalarla yetindiğimiz sürece geçmiş olaylar hakkında fazla bir şey öğrenemeyiz. Jonestown büyük olasılıkla Amerikalıların dahil olduğu ilk toplu intihardı ancak sonuncu olmayacaktı. 1993 yılında, Teksas Waco yakınlarında, tarikat lideri David Koresh'in müritleri, yasadışı silah bulundurma suçlamasıyla gerçekleşecek olası tutuklamalara karşı kendilerini kaleye dönüştürülmüş bir çiftlik evine kapatmışlar ve anlaşıldığı kadarıyla FBI görevlilerinin kuşatması altındayken bulundukları binayı ateşe vermişlerdi. Bu olayda, aralarında birkaç çocuğun da bulunduğu seksen altı insan hayatını kaybetti. Dört yıl sonra, Cennetin Kapısı adında karanlık bir

tarikatın 39 üyesi Kaliforniya, Rancho Santa Fe'deki lüks bir malikânede kendilerini öldürmüştü. Elde edilen kanıtlar tarikat üyelerinin isteyerek ve huzur içinde ölürken Hale-Bopp kuyruklu yıldızını takip eden uzaylılara ait dev bir uzay gemisinin gelip ruhlarını alacağına ve onlan uzaya götüreceğine inanıyordu (Purdham, 1997).

Waco'daki yangın felaketinin ve Cennetin Kapısı trajedisinin ardından halk, genel olarak en az Jonestown intiharlarının sonrasında olduğu kadar aklı karışmış bir durumdaydı. Bir tarikatın, görece normal insanların zihin ve duygularını ne denli güçlü bir şekilde etkileyebileceğini anlamak, çoğu insan için oldukça zordur. Bu nedenle de suçlayacak birisini bulmak, ulusal bir saplantıya dönüşür. Cennetin Kapısı trajedisinden sonra birçok insan kurbanlan aptallık ve delilikle suçlamıştı. Ancak ele geçen kanıtlara göre, bunlar akıl sağlığı yerinde, hatta çoğu fazlasıyla akıllı ve iyi eğitimli insanlardı. Waco'dan sonra da FBI aceleci davranmakla, Başsavcı Janet Reno iyi kararlar verememekle ve Başkan Bili Clin- ton yeterli liderlik vasıflan sergileyememekle eleştirilmişti. Birini suçladığımızda duyduğumuz şaşkınlıktan kurtulup kendimizi daha iyi hissedebiliriz ancak söz konusu olaylara neden olan karmaşık durumlan anlamak için bunun iyi bir yol olduğu söylenemez.

Bizi yanlış anlamayın. Biz kesinlikle halk arasındaki genel inanışa karşı olan insanlar değiliz. Sosyal davranışlar hakkında gazetecilerden, sosyal eleştiride bulunanlardan ve roman yazarlanndan birçok şey öğrenilebileceğine inanıyoruz ve bu kitapta da tüm bu kaynaklardan birçok almtı yapılmış olduğunu göreceksiniz. Bununla birlikte, yalnızca bu kaynaklara dayanmanın beraberinde getirdiği en az bir sorundan söz edebiliriz: Bu kaynaklar genellikle birbirleriyle çelişirler ve hangisinin doğru olduğunu belirlemek de pek kolay değildir.

Başka insanlan ne kadar sevdiğimizi etkileyen faktörler konusunda genel inanışın neler söylediğini ele alahm. Bir yandan "Tencere yuvarlanır kapağını bulur" deriz. Benzer bir geçmişi ve ilgi alanlannı paylaşan insanların birbirlerinden hoşlandıklannı ve bir araya geldiklerini gösteren örnekler bulmak hiç de zor değildir. Diğer yandan "Zıt kutuplar birbirini çeker" de deriz. Farklı geçmişlere ve ilgi alanlanna sahip insanların birbirleriyle yakınlık kurduğu birçok örnek bulmak da zor olmayacaktır. Peki, hangisi doğru?



Bu insanlar neden Jim Jones'un intihar emrine boyun eğdiler?

Benzer şekilde, "Acele işe şeytan karışır" sözüne mi inanacağız, yoksa "Erken kalkan yol alır" sözüne mi. "Gözden ırak gönülden ırak" mı diyeceğiz, "Âşığa Bağdat ırak gelmez" mi? Peki, Jonestown'daki toplu kıyımın nedeni aşağıdakilerden hangisidir, nasıl söyleyeceğiz?

- **Rahip Jones, zaten psikolojik açıdan depresif olan insanları kendine çekmiştir.**
- **Yalnızca akıl hastası insanlar tarikatlara girer.**
- **Jones o kadar güçlü, karizmatik bir kişiliğe sahipti ki hemen herkesi, sizin bizim gibi güçlü, depresif olmayan insanları bile, kolaylıkla etkisi altma alabilirdi.**
- **Toplumdan kopuk yaşayan insanlar sosyal etkiye daha açıktır.**
- **Yukandakilerin hepsi.**
- **Yukandakilerin hiçbiri.**

Felsefe, tarih boyunca insan doğasını anlamanın temel kaynaklanndan biri olmuştur. Gerçekten de çağdaş psikolojinin temelinde filozoflann ça- lışmalan da önemli bir yere sahiptir. Bunun önemi yalnızca tarihsel de de- ğildir. Son 20-30 yıl içerisinde psikologlar bilincin doğasını (örneğin, Den- nett, 1991) ve insanlann toplumsal çevre ile ilgili inanışlarının nasıl geliş

tiğini daha iyi anlayabilmek için (örneğin, Gilbert, 1991) filozofların çalışmalarına başvurmuşlardır. Bununla birlikte, bazen büyük düşünürler bile birbirleriyle çelişirler. Böyle bir durumda kimin haklı olduğuna kim karar verecek? Bazı durumlarda A filozofunun, diğerlerinde B filozofunun haklı olduğu söylenebilir mi? Bunu nasıl belirleyebiliriz?

Filozofların ele aldığı birçok konuyu biz sosyal psikologlar da inceleriz, ancak bunu yaparken söz konusu olan insanlığın en büyük gizemlerinden biri olan aşk bile olsa bilimsel bir yaklaşım benimseriz. HollandalI büyük filozof Benedict Spinoza, 1663 yılında bu konuda oldukça özgün bir anlayış öne sürmüştü. Buna göre, daha önceleri nefret ettiğimiz birisini sevmeye başladığımızda bu sevgi, öncesinde herhangi bir nefret olmayan sevgiden çok daha güçlü olacaktır. Spinoza'nm önermesi ustalıkla işlenmiş ve mantığı da kusursuz. Yine de bu önermenin doğruluğundan nasıl emin olabiliriz? Her zaman için geçerli midir? Bu önermeyi geçerli ya da geçersiz kılan koşullar nelerdir? Bunlar, sosyal psikologun soracağı ampirik sorulardır (Aronson, 1999; Aronson & Linder, 1965).

Sosyal psikologun görevlerinden biri, şu ya da bu sonucu verecek belirli durumlar hakkında *hipotez* olarak adlandırılan, bilgiye dayalı tahminler yürütmektir. Tıpkı bir fizikçinin, fiziksel dünyanın doğasına dair hipotezlerini test etmek için deneyler yapması gibi, sosyal psikolog da toplumsal dünyanın doğası üzerine hipotezlerini, deneyler yoluyla sınar. Bir sonraki görevi de şu ya da bu sonucu verecek durumları açıklığa kavuşturmaya yetecek karmaşıklıkta, iyi kontrol edilen deneyler tasarlamaktır. Bu yaklaşım, insan doğasını daha iyi kavramamızı ve mevcut durumun önemli yönlerini bildiğimiz zaman doğru öngörülerde bulunabilmemizi sağlar. Sosyal psikologların kullandığı bilimsel yöntemleri 2. Bö- lüm'de daha ayrıntılı olarak ele alacağız.

Tıpkı genel inanışlar gibi, felsefi düşüncelerin birbirleriyle çelişmesinin nedeni de karmaşık bir dünyada yaşıyor olmamızdır. Belirli bir durumdaki ufak farklılıklar kolayca ayırt edilemeyebilir ancak belki de bu ufak farklılıklar, çok farklı etkiler yaratıyor olabilir.

Bu konuyu biraz daha açmak için az önceki hoşlandığımız insan tiple- ri ve uzakta olmak ile sevmek arasındaki ilişkiye dönelim. Bazı durumlarda tencerenin yuvarlanıp kapağını bulacağım, bazı durumlarda ise zıt kutupların birbirini çekeceğini .öne süreceğiz. Benzer şekilde, öyle durumlar

vardır ki gözden uzak olan gerçekten düşüncelerimizden de uzak kalır ancak bazı durumlardaysa insanın gözü ne mesafe ne de başka bir güçlük tanır. Yani her iki durum da doğru olabilir. Bunu söylemek işi kolaylaştırıyor -peki, ama yeterli mi? Pek sayılmaz çünkü insan davranışlarını gerçekten anlamak istiyorsak her iki durumun da doğru olabileceğini bilmekten daha fazlasına ihtiyacımız var demektir.

Sosyal Psikoloji ile Kişilik Psikolojisinin Karşılaştırılması

Bölümün başındaki örnekleri okuyup bu olaylarda yaşananları ve nedenlerini düşündüğünüzde büyük olasılıkla siz de söz konusu insanların verdikleri tepkilere neden olan güçlü ya da zayıf yanlarını, kusurlarını ve kişiliklerinin ayırıcı özelliklerini merak etmişsinizdir. Los Angeles'taki mahalle sakinleri yardım çığlıklarım duyduklarında neden polisi aramadılar? Çoğumuz bunun nedenini, insanları tepki vermekten alıkoyan ve temelleri kişilikte yatan bir kusur ya da tuhaflığa bağlanz.

Karakterdeki bu ayırıcı özellikler neler olabilir? Bazı insanlar lider, ba- zılan yandaş olur; kimileri gözü pek, kimileriyse ürkektir; bazılarımız yardımseverdir, bazılarımızsa bencil. Geriye dönüp bir kez daha düşünün: O mahalledeki insanların arkadaşınız ya da çocuğunuzun bakıcısı olmasını ister miydiniz?

Bu tip sorulan sormak -ve yanıtlamaya çalışmak- kişilik psikologlan- mn işidir. Sosyal davranışlan açıklamaya çalışan kişilik psikologlan, genellikle bireysel farklılıklar, yani insan kişiliklerini birbirinden ayırt eden özellikler üzerinde yoğunlaşırlar. Örneğin, Jonestown'daki insanla- nn neden kendilerinin ve çocuklannın hayatlanna zehir içerek son verdiğini açıklarken bu insanlann kişiliklerini vurgulamak çok doğal görünür. Belki de hepsi "uymacı tiplerdi" ya da iradeleri zayıftı; belki de psi- kotiklerdi. Kişilik psikologlarının açıklamalan, insan davranışlarına yönelik anlayışımızı güçlendirir ancak sosyal psikologlar, davranışlan öncelikle kişilik etmenleri üzerinden açıklamanın, hikâyenin önemli bir kısmını, yani sosyal etkinin oynadığı rolü es geçtiğine inanırlar. Unutmayın

Bireysel Farklılıklar

lnsaıdan diğer insanlardan ayıran kişilik özelliklerit **ki Jonestown'da intihar edenler yalnızca bir avuç insandan ibaret değildi, köyün neredeyse tamamı kendini öldürmüştü. Hepsinin psikotik olduğu da düşünülebilir elbette ancak bu olasılık çok düşüktür. Bu trajik olaya daha derin, daha zengin ve ayrıntılı bir açıklama getirmek istiyorsak Jim Jones gibi karizmatik figürlerin ne tür bir güç**

ve etkiye.sahip olduğunu, diğer bakış açılarından kopuk, kapah bir *toplum* içinde yaşamanın yarattığı etkinin doğasını ve bu trajik sonucun ortaya çıkmasına etki eden daha birçok etmeni göz önüne almamız gerekir.

Bu iki farklı yaklaşımı birkaç sıradan örneğe odaklanarak da anlatabiliriz. Arkadaşım Rosa'yı düşünelim. Rosa, meslektaşlarımdan birinin eşi ve onu fakülte kokteyllerinde çok sık görürüm. Bu partilerde genellikle rahatsız görünür. Çoğu zaman yalnız kalmayı tercih eder ve yanma gittiğinizde söyleyecek fazla şeyi olmaz. Bazıları onu utangaç birisi olarak değerlendirir; diğerleriyse soğuk, hatta kendini beğenmiş bulur. Bunun nedeni çok açık. Ûte yandan, bir gün Rosa'nm kendi evinde verdiği bir yemeğe davetliydim ve bu durumda onun çok hoş, cana yakm, neşeli ve hoşsohbet biri olduğunu gördüm. Peki hangisi Rosa'nın gerçek kişiliğiydi? Rosa utangaç, soğuk bir insan mıydı yoksa neşeli ve cana yakın mı? Gerçek Rosa bir adım öne çıkabilir mi, lütfen? Aslında bu, yanlış bir soru; gerçek Rosa hem her ikisi hem de hiçbiri. Hepimizde hem utangaç hem de cana yakm olma kapasitesi bulunur. Rosâ'nın (ve bizim) davranışlarımız üzerinde bu denli güçlü bir etkisi olan bu iki farklı toplumsal durumda, hangi etmenlerin farklılık gösterdiği sorusu çok daha ilginçtir. Bu, sosyal psikolojinin ilgilendiği bir sorudur, (bkz. Aşağıdaki Dene ve Gör! Alıştırması)

Bu önemli bir konu olduğu için bir örnek daha vereceğiz. Yol üzerindeki bir restoranda, bir fincan kahve ve bir dilim kek için durduğunuzu düşünün. Garson siparişinizi almak için yanınıza geliyor ancak siz hangi keki seçeceğinize bir türlü karar veremiyorsunuz. Siz karar vermeye çalışırken garson da elindeki kalemi sipariş defterine sabırsızca vuruyor, gözlerini deviriyor, somurtuyor ve en sonunda patlıyor: "Haydi artık, daha ne kadar bekleyeceğiz?" Çoğu insan gibi muhtemelen siz de garsonun can sıkıcı ya da kaba birisi olduğunu düşünürdünüz; hatta belki onu işverenine şikâyet ederdiniz.

Bir de garson hakkında bazı şeyler bildiğinizi düşünün: Yalnız bir annedir ve ölümcül bir hastalığa yakalanmış olan en küçük çocuğunun inilti-

DENE ve GÖR!

Sosyal Durumlar ve Davranış

Utangaç birisi olarak değerlendirdiğiniz bir arkadaşınızı ya da tanıdığınızı düşünün. Bir an için onu, zihninizde, "utangaç bin" olarak değil de bazı durumlarda insanlarla ilişki kurmakta güçlük çekerken diğerlerinde, bu koriudi MçbırzorMk P: yaşamayan biri olarak canlandırmaya çalışın.

Arkadaşınızda utangaç davranışlar ortaya çıkarmaya en yadsın sosyal durnmlaritt,' ' bir listesini yapın

Şimdi de daha dışa dönük davranışlar sergilemesine neden olafl sosyal dorumların bir listesini yapın. (Örneğin, binsmm ontm en sevdiği hobilerine ya da sohbet konularına ilgi göstermesi onda cana yakın ya da neşeli olarak nitele'ndirilebikcek davranışlar ortaya çıkarabilir.)

Bunu ortaya koyabilecek bir sosyal çevre yaratm. Dikkatinizi, bu çevrenm.arkadaşmızın davranışları üzerindeki etkilerine *yağanlaşann.*

leri yüzünden bütün gece uyuyamamıştır; işe gelirken yolda arabası bozulmuştur, üstelik tamir ettirecek parası da yoktur; restorana geldiğinde diğer garsonun çalışamayacak kadar sarhoş olduğunu görmüştür, bu nedenle her zamankinden iki kat fazla masaya bakması gerekmektedir; üstüne üstlük sinirli aşçı da siparişleri zamanında yetiştiremediği için ona bağırıp çağırmaktadır. Tüm bu bilgilerin ışığında, aslında illa da can sıkıcı biri olmadığı, yalnızca büyük bir baskı altında kalmış, sıradan bir insan olduğu sonucuna varabilirsiniz.

Burada can alıcı nokta, bir durumla ilgili önemli bilgilerin eksikliğinde, birisinin karmaşık bir durumdaki davranışlarını anlamaya çalışırken çoğu insanın, bu davranışı söz konusu bireyin kişiliğine bağlamasıdır. Oysa kişinin içinde bulunduğu durum, sosyal psikologlar açısından son derece önemlidir çünkü bu durum, insanların birbirleriyle kurdukları ilişkiler üzerinde büyük bir etkiye sahiptir.

Sosyal Psikoloji ile Sosyolojinin Karşılaştırılması

Sosyal psikolojinin sosyal davranışa odaklı yaklaşımını sosyoloji, ekonomi ve politika bilimi gibi sosyal bilimlerdeki diğer disiplinlerde de gö- rürüz. Bu disiplinler de sosyal etmenlerin insan davranışı üzerindeki et- kisini inceler ancak özellikle çözümleme düzeyindeki farklılıklar sosyal psikolojiyi bunlardan ayırır. Sosyal psikoloji psikolojinin bir dalıdır ve te-



Fotoğraftaki insanlar farklı bakış açılarıyla ele alınabilir: bireyler, aile fertleri, sosyal sınıf, meslek, kültür, bölge vs.

melinde *bireylerin* **içsel psikolojik süreçler üzerinde yoğunlaşarak incelenmesi yatar.** *Sosyal psikolog için çözümleme düzeyi, toplumsal bir durum bağlamındaki bireydir.* **Örneğin, insanlann neden birbirlerine kasıtlı olarak zarar verdiğini anlamak isteyen bir sosyal psikolog, belirli durumlarda saldırganlığı tetikleyen belirli psikolojik süreçlere odaklanır. Saldırganlık öncesi engellenme oranı nedir? Saldırganlık öncesinde her zaman engellenme var mıdır? Engellenmiş insanlar, hangi koşullar altında bu engellenmeyi açık, saldırgan bir eylemle aşmaya çalışırlar? Engellenmiş bir bireyin saldırgan tepkiler vermesini hangi etmenler önleyebilir? Engellenme dışında saldırganlığa neden olabilecek diğer etmenler nelerdir? Bu sorulan 12. Bölüm'de ele alacağız.**

Diğer sosyal bilimler daha çok belirli bir toplumdaki olayları etkileyen geniş toplumsal, ekonomik, politik ve tarihsel etmenlerle ilgilenirler. Öme- ğin sosyoloji; sosyal sınıf, sosyal yapı ve toplumsal kurumlar gibi konu başlıklarına eğilir. Elbette ki toplum insan topluluklarından oluştuğu için sosyoloji ile sosyal psikolojinin ilgi alanları arasında bir takım örtüşmeler ola- çaktır. Aradaki en önemli fark sosyolojinin, bireyin psikolojisine odaklanmak yerine, topluma

genel olarak bakmasıdır. Örneğin, sosyoloji de saldırganlık konusunu inceler ancak bunu yaparken daha çok, neden belirli bir *toplumun* **(ya da toplum içindeki** *grubun***) üyelerinde farklı düzeylerde saldırganlık ürettiği sorusuna odaklanır. Örneğin, ABD'de cinayet oranlan, neden Kanada'nm çok üzerindedir? ABD içerisinde cinayet oranlan neden toplumsal sınıflar arasında farklılıklar gösterir? Toplumdaki değişimler ile saldırgan davranışlardaki değişimler arasında nasıl bir ilişki bulunur?**

Sosyal psikoloji ile diğer sosyal bilimler arasında çözümleme düzeyinde var olan farklılık, bu disiplinler arasındaki diğer bir aynmı, yani açıklamaya çalıştıkları konular arasındaki farkı da yansıtır. *Sosyal psikolojinin amacı insan doğasının, sosyal sınıf ya da kültür fark etmeksizin, herkesi sosyal etkiye açık kılan evrensel özelliklerini belirlemektir.* **Engellenme ile saldırganlık arasındaki ilişkiyi yöneten yasalann, yalnızca belirli bir sosyal sınıf, yaş grubu ya da ırk için değil, çoğu yerdeki çoğu insan için geçerli olduğu hipotezini buna örnek gösterebiliriz.**

Sosyal psikoloji büyük oranda ABD'de gelişmiş genç bir bilim dalıdır; bulgulannm birçoğu henüz evrensel olup olmadıklarını ortaya koyacak şekilde diğer kültürlerde test edilmemiştir. Bununla birlikte, sosyal psikologlar olarak bizim amacımız, bu tip yasalan bulup ortaya çıkarmaktır. Amerikalı sosyal psikologlar tarafından geliştirilen yöntem ve kuramlar Avrupa
lI, **Asyalı, Afrikalı, Orta Doğulu ve Güney Amerikalı sosyal psikologlar tarafından benimsenip uygulandıkça bu yasalann ne dereceye kadar evrensel olduklan konusundaki bilgimiz de artıyor. Bu tip kültürel bir genişleme, gerek evrenselliklerini göstererek gerekse sonuç olarak insanlann sosyal davranıştan üzerine daha doğru öngörülerde bulunmamıza yardım eden diğer değişkenleri keşfetmemize önayak olarak kuramlan keskinleştirdiği için, son derece değerlidir. İlerleyen bölümlerde bu tip kültürler-arası araştırmalardan çeşitli örneklere yer vereceğiz.**

Tablo 1.1 Sosyal Psikolojinin Diğer Disiplinlerle Karşılaştmlması

Sosyoloji	• Sosyal Psikoloji	Kişilik Psikolojisi
Bireyler değil, toplumlar üzerine genel yasa ve kuralar.	İnsanları sosyal etkiye açık kılan ortak psikolojik süreçler.	İnsanları birbirlerinden ayıran kendine özgü, karakteristik özellikler.

Toparlamak gerekirse sosyal psikoloji, yakın akrabaları olan sosyoloji ve kişisel psikoloji arasında yer alır (bkz. Tablo 1.1). İçinde bulunulan durumun ve daha geniş kapsamıyla toplumun davranışlar üzerindeki etkisini incelemeleri

açısından, sosyal psikoloji ve sosyoloji ortak ilgi alanlarına sahiptir. Öte yandan, sosyal psikologlar daha çok, bireylerin insanları *sosyal etkiye açık kılan* psikolojik yapısına odaklanır. Ayrıca, her ne kadar hem sosyal psikoloji hem de kişilik psikolojisi insanları birbirlerinden ayırt eden yönlerden çok bireyin psikolojisi üzerinde yoğunlaşsa da, sosyal psikoloji çoğu insan tarafından paylaşılan ve onlan sosyal etkiye açık kılan psikolojik *süreçlere* odaklanır.

SOSYAL ETKİNİN GÜCÜ

İnsanları, davranışlarının sosyal çevreden büyük ölçüde etkilendiğine ikna etmeye çalışan sosyal psikolog devasa bir engelle karşı karşıya kalır: Hepimiz insanların davranışlarım kişilikleri açısından açıklamaya çalışırız. Bu engel, kendi davranışlarımızı ve başkalarının davranışlarını bütünüyle ayırıcı kişilik özellikleri çerçevesinde tanımlama ve bu şekilde sosyal etkinin gücünü göz ardı etme eğilimidir ve temel yükleme hatası olarak anılır.

Sosyal Etkinin Gücünü Hafife Almak

Sosyal etkinin gücünü hafife aldığımızda yanıltıcı bir güvenlik duygusuna kapılırız. Örneğin Jonestown, Waco ya da Cennetin Kapısı olaylann- dakine benzer itici ya da tuhaf davranışları açıklamaya çalışırken kurbanlara kusurlu insanlar deyip geçmek hem kolaydır hem de garip bir şekilde rahatlatıcıdır. Böylece aynı şeylerin bizim de başımıza gelmeyeceği duygusuna kapılırız. Oysa tam tersine, bu şekilde sosyal psikolojik süreçlerin daha az farkında olmamız, olası zararlı sosyal etkilere karşı daha savunmasız kalmamıza neden olacaktır. Dahası, durumun gücünü tam olarak değerlendiremediğimiz için karmaşık durumları aşın basitleştirme eğilimi sergileriz, bu da insan davramşlannm büyük bir bölümünün nedenlerine yöneük an-

£ ' - ^ v . ■* ■»i C"'-"-* ' - | J '

% Temel YüklemeHatası ' Vjl

|"Dunımsal etmenlerin rolünü hafife atarak insanların davranışlarım etkileyen içsel,

2. yatkınlıklara bağlı- etmenlerin rolüne- olduğundan fazla değer biçmek.

layışımızı zayıflatır. Yine bu aşırı basitleştirme, Jonestown örneğinde olduğu gibi, çoğumuzun karşı koymakta büyük güçlük çekeceği sosyal güçler karşısında boyun eğen kurbanı suçlamamıza neden olabilir.

Gündelik hayata daha yakm bir örnek verelim: İki kişi bir oyun oynuyor ve oyunculardan her biri iki stratejiden birini seçmek zorunda. Birinci strateji rekabete dayanıyor ve oyuncu, kendisi en fazla parayı kazanırken karşısındakinin olabildiğince kaybetmesine yönelik oynuyor; diğer stratejide işbirliği yapıyorlar ve oyuncu kendisi bir miktar para kazanırken oyun arkadaşının da kazanmasını sağlıyor. Bu oyunun ayrıntılarını 9. Bölüm'de tartışacağız. Şimdilik oyunu oynarken yalnızca iki temel strateji olduğunu bilmekle yetinelim: rekabet ya da iş birliği. Sizce arkadaşlarınız bu oyunda hangi stratejiyi benimserdi?

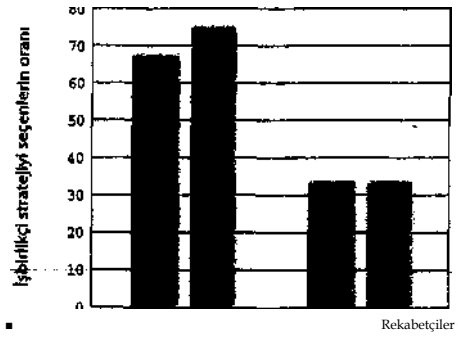
Çoğu kişi bu soruyu yanıtlamanın kolay olduğunu düşünür. Örneğin şöyle diyebilirsiniz: "Bence, işletme okuyan arkadaşım Jennifer daha çıkarcı biri olduğundan, şefkatli ve sevgi dolu bir yapısı olan Anna'dan daha rekabetçi bir strateji seçer." Yani, önce arkadaşlarımızın kişiliklerini düşünür sonra yanıt veririz. Öngörülerimizde genellikle sosyal durumun doğasına pek fazla yer vermeyiz.

Peki ama bu öngörüler ne kadar doğrudur? Sosyal durumu da göz önüne almalı mıyız? Bu soruların yanıtını bulmak isteyen Lee Ross ve öğrencileri bir deney yürüttüler. Stanford Üniversitesi'nde asistanlara danışarak özellikle rekabetçi ya da iş birliğine eğilimli olarak nitelendirilen bir grup öğrenci seçtiler. Bunun için önce asistanlara oyunu anlattılar ve üniversite yurdunda kalan öğrencilerden rekabetçi ya da iş birlikçi stratejileri benimsemesi en olası öğrencileri sordular. Tahmin edileceği gibi, asistanlar bu iki kategoriye uyan öğrencileri belirlemekte pek de güçlük çekmediler.

Daha sonra Ross, bu öğrencileri bir psikoloji deneyinde bu oyunu oynamaya davet etti ancak işin bir püf noktası daha vardı: Araştırmacılar sosyal durumun görünüşte önemsiz bir yönünü, yani oyunun adını değiştiriyorlardı. Katılımcılardan yansına oyunun adının Borsa Oyunu diğer yansına Ortaklık Oyunu olduğu söylenmişti. Oyunun diğer yönleri bütünüyle aynıydı. Boylere rekabetçi ya da iş birliğine yatkın oyunculara oyunun adı- mn Borsa ya da Ortaklık oyunu olduğu söylenmişti, yani dört farklı durum söz konusuydu.

Elbette ki çoğumuz, hayatta önemli olanın oyun adı gibi ikincil bir ayrıntı değil, bireyin kişiliği olduğunu düşünürüz. Rekabetçilik bazı insanların doğasında var gibidir ve sonuçta böyle biri, öğrenci arkadaşıyla çekişmekte tereddüt etmeyecektir. Bazılarıysa iş birliğine daha yatkın görünür ve hiç kimse fazla para kaybetmediğinde ve incinmediğinde daha fazla tatmin olacaktır. Öyle değil mi? Aslında değil! Şekil 1.1'de görüldüğü gibi, oyunun adı gibi durumun önemsiz görünen bir yönü bile insanların davranışlarını çok büyük oranda etkileyecektir. Oyunun adı Borsa olduğunda insanların yaklaşık üçte ikisi rekabetçi bir tepki verirken Ortaklık Oyunu olarak anıldığında bu oran yalnızca üçte birde kalmıştır. Oyunun adı, oyunculara nasıl davranmaları gerektiği konusunda güçlü bir mesaj göndermiştir. Yalnızca oyunun adı bile bu durumda ne tür davranışların uygun olduğuna dair güçlü sosyal normlar iletmeye yetmiştir. 7. Bölüm'de sosyal normların insan davranışını şekillendirmede ne kadar güçlü olduğunu göreceğiz.

Bu durumda, öğrencinin kişiliği davranışı üzerinde ölçülebilir bir fark yaratmamıştır. "Rekabetçi" olarak adlandırılan öğrenciler "iş birliğine yatkın" olarak adlandırılan öğrencilerden daha rekabetçi davranmamıştır. Bu sonuç örüntüsüne, kitabı okurken çok sık tanık olacaksınız: Sosyal durumun önemsiz görünen yönleri çok güçlü bir etkiye sahip olabilir ve bu etki insan kişilikleri arasındaki farklılıkları da gölgede bırakabilir (Ross & Ward, 1996). Bu, kişilik farklılıklarının var olmadığı ya da önemsiz olduğu anlamına gelmez; kişilikler arasmda farklılıklar bulunur ve bunlar sıklıkla büyük önem taşırlar. Öte yandan, sosyal ve çevresel durumların hemen herkesi dramatik bir şekilde etkileyecek denli güçlü olduğunu da gördük, işte bu, sosyal psikologun çalışma alanıdır.



Şekil 1.1
İnsanların iş birliğine ne kadar yatkın olduklarım etkileyen nedir? Kişilikleri mi, yoksa sosyal durumun doğası mı? (Liberman, Samuels, & Ross, 2004'ten uyarlanmıştır)

Borsa Oyunu

Sosyal Durumun Öznelliği

Sosyal durumun insan davranışı üzerinde genellikle derin etkileri olduğu üzerinde' durduk. Peki, sosyal durum derken tam olarak kastettiğimiz nedir? Böyle bir tanımı yapmanın yollarından biri, sosyal durumun insanlar için ne kadar ödüllendirici olduğu gibi, bu duruma ait nesnel özellikleri belirlemek ve daha sonra bu nesnel özellikleri izleyen davranışları belgelemektir.

İnsan davranışını anlamak için yalnızca çevrenin pekiştiriri özelliklerini, yani çevredeki olumlu ya da olumsuz olayların belirli davranışlarla ne şekilde özdeşleştirildiğini değerlendirmenin yeterli olduğunu savunan ve davranışçılık olarak adlandırılan psikoloji okulu bu yaklaşımı benimsemiştir. Örneğin, köpekler çağırıldıklarında gelirler çünkü komuta uymayı pozitif pekiştiririnin (örneğin, yemek ya da okşama) izleyeceğini öğrenmişlerdir; çocuklar doğru yanıt verdiklerinde onları över, gülümseyerek tebrik eder ve almlanna altın bir yıldız çizerseniz çarpım tablosunu daha çabuk ezberleyeceklerdir. John Watson (1924) ve B. F. Skinner (1938) gibi davranışçı psikologlar, bütün davranışların organizmanın çevresindeki ödül ve cezalann incelenmesi yoluyla anlaşılabileceğini, düşünme ve duygu gibi öznel durumların ise araştırılmasına gerek olmadığım savunmuşlardır. Dolayısıyla, Los Angeles'te komşularının yardım çığlıklarına kulaklarını tıkayan mahalle sakinlerinin davranışlarım anlamak isteyen bir davranışçı, herhangi bir yardım girişimini engelleyen belirli nesnel etmenleri bulmak için durumun çözümlemesini yapacaktır. Belirli bir eylem biçiminin benimsenmesine yol açan nesnel ödüller ve cezalar nelerdi? Hiçbir şey yapmamalarına neden olan ödüller ve cezalar nelerdi?

Davranışçılar biliş, düşünme ve duygu gibi konular üzerinde durmazlar çünkü bu kavramların çok muğlak ve zihinsel olduğunu, gözlemlenebilir davranışla aralarında yeterli bağlantı olmadığını düşünürler. Zarif bir yalınlığı olan davranışçılık oldukça geniş bir davranış yelpazesini açıklaya-

Ddvranışçılık
İnsan davranışlarını anlamak ıçm çevredeki pekiştıncı özelliklere, yanı çevredeki * olumlu ya da olumsuz olaylann belirli davranışlarla nasıl bağdaştırıldığına bakmanın yeterli olduğunu savunan psikoloji okulu



Yahudi Soykırımı'na giden yoldaki ilk adımlardan biri. 1930'larda bir vitrinin önünde duran bu kadın, Alman halkını Yahudi mallarını boykot etmeye çağıran hükümet destekli bir bildiriyi okuyor.

bilir ancak insanın toplumsal deneyimlerinin temelinde yatan biliş, düşünme ve duyguyu ele almadığı için sosyal dünyanın tam olarak anlaşılmasında yetersiz kalır. Gözlemlerimizi bir durumun yalnızca fiziksel özellikleriyle sınırlı tutarak sosyal davranışları tam olarak anlayamayacağımızı artık biliyoruz. Çevrelerindeki dünyayı nasıl yorumladıklarını görmek için, bir durumu, bu durumun içindeki insanların gözlerinden görmemiz gerekir (Griffin <Sr Ross, 1991; Ross & Nisbett, 1991). Örneğin, birisi arkamızdan yaklaşıp sırtımıza bir şaplak atsa ve bize, "Bugün kendini nasıl hissediyorsun?" dese bu ödüllendirici midir, yoksa tam tersi mi? Yüzeysel bir bakış açısıyla bu bir ödül olarak görülebilir. Sonuçta birisinin bizimle ilgilenmesi, istenir bir şey değil midir? Öte yandan, bu aslında bizim düşünce ve duygularımıza bağlı, karmaşık bir durumdur. Sorunun, sağlığımızla içten ilgilenen yakm bir arkadaştan gelmesine ya da bu kişinin yalnızca aylaklık eden sıradan bir tanıdık ya da ikinci el bir araba satmak için cana yakm gözükmeye çalışan bir satıcı olmasına göre, durumu farklı şekillerde anlamlandırabiliriz. Bu, soru aynı sözcüklerle ve ses tonuyla ifade

edildiğinde bile geçerlidir. Örneğin, satıcının sorusuna yanıt verirken büyük olasılıkla ona, yakın arkadaşımıza vereceğimiz yanıtın aksine, böbrek ağrılarımızdan yakınmayız.

İnsanlara sosyal durumları anlamlandırması ve yorumlaması konusuna yapılan bu vurgunun temelinde Geştalt psikolojisi olarak adlandırılan bir yaklaşım yatar, ilk olarak, insanların fiziksel dünyayı nasıl algıladıkları üzerine bir kuram olarak öne sürülen Geştalt psikolojisi, bir nesnenin nesnel ve fiziksel özelliklerinin nasıl bir araya geldiğini değil, nesnenin insan zihnindeki öznel görünüşünün (geştalt, bütünlük) incelenmesi gerektiğini savunur. Örneğin, insanların bir resmi nasıl algıladığını anlamak amacıyla resmi; tuvalin farklı bölümlerinde kullanılan temel renklerin tam oranlan, boyamada kullanılan fırça darbeleri ve bunlann oluşturduğu farklı geometrik şekiller gibi farklı öğelere ayırabiliriz. Buna karşılık, Geştalt psikologla- nna göre yalnızca algının yapı taşlannı inceleyerek bir nesnenin nasıl algılandığını anlamak olanaksızdır. Bütün, kendisini oluşturan parçalann toplamı değildir. Bu nedenle de nesnel uyancı-

Pans'tekı baş maymun bir t ⁿᵐ «J*1 ÖSeleri üzerinde değil, *algılayanın* takke takıyor, Amerika'da- **fenomenolojisi, yani nesnenin ona nasıl gö-** kı bütün

men onu taklit ediyor - Hem *v* Davıd Thoreau

odaklanmak gerekir.

Geştalt yaklaşımı ilk olarak Almanya'da, 20. yüzyılın ilk yansında, Kurt Koffka, Wolf-

maymunlar he- **ründüğü, nesnenin**



görüng üsü üzerin de

çok etkileyen kimdir, diye sorsalar Adolf Hitler, derdim." (1979, s. 84)

Göç eden bu grup içinde yer alan Kurt Lewin genellikle çağdaş deneysel sosyal psikolojinin kurucusu olarak kabul edilir. 1930'larda genç bir Al- man-Yahudi kökenli profesör olan Lewin Nazi Almanyası'ndaki Yahudi-

karşıtı nefreti birebir yaşamıştı. Bu deneyim onun düşünüşünü derin bir şekilde etkilemiş ve ABD'ye geldikten sonra da Lewin'in düşünceleri Amerika'da sosyal psikolojiyi biçimlendirmiş, ön yargı ve etnik stereotipleştirme gibi konulann nedenleri ve iyileştirilmesine yönelik derin bir ilginin uyanmasına neden olmuştur.

Bir kuramcı olarak Lewin, cesur bir adım atmış ve Geştalt ilkelerini nesnelerin algısından öteye taşıyarak sosyal algıya, yani insanların diğer insanları ve onların güdülerini, niyetlerini ve davranışlarını algılayışına uygulamıştır. Lewin, insanların bir sosyal durumu nasıl algıladıklarını görmek için onlann bakış açılarını benimsemenin önemini tam olarak anlayan ilk bilim insanıdır. Kısa bir süre içerisinde de sosyal psikologlar öznel durumları (durumların insanlar tarafından yorumlanışlannı) ele almanın önemine odaklanmaya başlamışlardır. Bunu izleyen sayfalarda bu ilk sosyal psikologların temel düşünceleri üzerinde duracağız.

Bu yorumlamalar, "Bugün kendini nasıl hissediyorsun?" sorusuyla bağlantılı örnekte olduğu gibi oldukça basit olabilir. Bazı yorumlamalarsa görünüşte basit olsa da aslında fazlasıyla karmaşıktır. Örneğin, diyelim ki Ma- ria ilk buluşmalarının sonunda Shawn'ı yanağından öpüyor. Shawn bu öpücüğe nasıl tepki verir? Shawn'm tepkisinin, durumu nasıl yorumladığına bağlı olduğunu söyleriz: Bunu bir ilk adım, Maria'nın ona karşı romantik duygular beslemeye başladığını gösteren bir işaret olarak mı görür? Yoksa soğuk, arkadaşça bir ifade; Maria'nm onunla yalnızca dost kalmak istediği yönünde bir belirti olarak mı? Belki de Maria'nm onunla ilgilendiğini ancak ilişkiyi aceleye getirmek istemediğini düşünecektir.

Shawn durumu yanlış yorumladığında ciddi bir pot kırabilir; hayatının aşkını bulmuşken ona sırtını dönüp gidebilir ya da abartılı bir ihtiras gösterisi sergileyebilir. Her iki durumda da Shawn'm tepkisini anlamak için en iyi strateji, öpücüğün kendisinin nesnel doğasını (örneğin, uzunluğunu, şiddetini vs.) parçalarına ayırıp incelemek değil, Maria'nm davranışım nasıl yorumladığını belirlemek için bir yol bulmak olacaktır. Peki, bu yorumlamalar nasıl ortaya çıkar? Az sonra.

Yorumlamaların Kaynağı: Temel insan Güdüleri^

Shawn, Maria'nın onu öpme nedenini nasıl belirleyecek? Nesnel değil de öznel durumların insanları etkilediği doğruysa insanlarda dünyaya dair



Kurt Lewin: "Eğer birisi odada otururken tavanın kafasına çökmeyeceğine inanıyorsa davranışını öngörmek için yalnızca bu 'öznel olasılık' yeterli midir, yoksa mühendislerin hesaplamalarından yola çıkarak tavanın çökmesini ilgilendiren 'nesnel olasılık' da göz önüne alınmalı mıdır? Bence göz önüne alınması gereken yalnızca birincisidir." Amerikan Psikoloji Tarihi Arşivleri - Akron Üniversitesi **öznel izlenimlerin nasıl oluştuğunu anlamamız gerekir, insanlar sosyal dünyayı yorumlayarak neye ulaşmaya çalışırlar? Yine bu soruya da insanların kişilikleri açısından yaklaşabiliriz. Shawn'ı; yetiştirilmesi, aile geçmişi ve kendine özgü deneyimleri de dâhil olmak üzere, dünyayı belirli bir şekilde algılamaya iten nedir? Daha önce de değindiğimiz gibi, insanların kişilik farklılıklarına odaklanan bu tip bir yaklaşım ne kadar değerli olsa da genellikle çok daha önemli olan bir noktayı gözden kaçırır: Sosyal durumun insanlar üzerindeki etkileri. Bu etkileri anlamak için, herkeste ortak olan ve dünyayı neden belirli şekillerde yorumladığımızı açıklayan, insan doğasının temel yasalarını anlamamız gerekir.**

Biz insanlar karmaşık organizmalarız; herhangi bir andaki düşünce ve davranışlarımızın altında, çeşitli kesişen güdüler yatar. Zamanla sosyal psikologlar bu güdülerden ikisinin birincil öneme sahip olduğunu buldular: *kendimiz hakkında iyi şeyler hissetme gereksinimi* **ve** *doğru olma gereksinimi.* **Bu güdülerin bizi aynı yöne doğru ittiği zamanlar da vardır ancak çoğu zaman bizi zıt yönlere doğru çekiştirirler ve böyle zamanlarda dünyayı doğru bir şekilde algılamak için budalaca ya da ahlaksızca davrandığımızı kabullenmemiz gerekir.**

Sosyal psikolojinin en yenilikçi kuramcılarından biri olan Leon Festinger, insan duygularının ve zihninin nasıl çalıştığını anlamak için en uygun zamanın bu iki güdünün zıtlaştığı durumlar olduğunu hemen fark etmiştir. Bunu bir örnekle açıklayalım. ABD

başkanı olduğunuzu ve Güneydoğu Asya'daki bir ülkeyle zorlu ve masraflı bir savaşa giriştiğinizi düşünün. Savaşa yüzlerce milyar dolar döktünüz ve bu savaş on binlerce Amerikalının yanı sıra çok daha fazla sayıda masum Vietnamlı sivilin hayatına mal oldu. Savaş çıkmaza girdi ve bitecek gibi de görünmüyor. Geceleri sık sık soğuk terler ve çelişkiler içinde uyanıyorsunuz: Bir yandan tüm bu kıyım için üzülüyorsunuz, diğer yandan tarihe savaş kaybeden ilk ABD başkanı olarak geçmek istemiyorsunuz.

Danışmanlarınızdan bazıları tünelin sonunda ışık gördüklerini, bombardımanı yoğunlaştırdığınız takdirde düşmanın kısa sürede teslim olacağım ve savaşın sona ereceğini söylüyorlar. Bunun size getirisi de büyük olacak; askerî ve siyasi hedeflerinize ulaşmakla kalmayacak, tarihe büyük bir lider olarak da geçeceksiniz. Diğer danışmanlarınızsa bombardımanı yoğunlaştırmanın düşmanda direnci arttırmaktan başka bir işe yaramayacağını ve barış yolları aramanız gerektiğini söylüyorlar (McNamara, 1995).

Hangisine inanırdınız? 6. Bölüm'de göreceğimiz gibi, Başkan Lyndon Johnson da aynı ikilemle karşı karşıya kalmıştı. Onun, savaşı yoğunlaştırmayı öneren danışmanlarını dinlemesi çok da şaşırtıcı olmadı çünkü savaşı kazandığı takdirde başkomutan olarak önceki davranışım da haklı çıkarmış olacaktı; buna karşılık Vietnam'dan çekildiğinde hem tarihe savaş kaybeden ilk ABD başkanı olarak geçecek hem de boş yere bunca yaşama ve paraya mal olan bir savaşı haklı göstermek zorunda kalacaktı. Bu öneriye uymakla hata yaptı. Bombardımanı yoğunlaştırmak, düşmanın direncini artardı ve savaşın uzamasına neden oldu. Bu örnekte de görüldüğü gibi, kendini haklı çıkarma gereksinimi doğru olma gereksinimini gölgede bırakabilir, bu da beraberinde bir felaketi getirebilir. Kimileri Vietnam savaşını alakasız olarak kestirip atmayı tercih edebilir; bazılarıysa ülkenin 21. yüzyılda karşılaşacağı güçlükleri anlamak açısından öğretici olduğunu düşünebilir (örneğin bkz. Draper, 2008; McClellan, 2008; Woodward, 2008.)

Öz Saygı Yaklaşımı: Kendimiz Hakkında İyi Şeyler Hissetme Gereksinimi

Çoğu insan öz saygısını olabildiğince yüksekte tutmak, yani kendisini iyi, yeterli ve saygın biri olarak görmek ister (Aronson, 1998, 2007; Ba- umeister, 1993; Tavris & Aronson, 2007). İnsanların dünyayı görme bi-

çimlerinin temellerini genellikle, bu kendi hakkında olumlu bir imgeye sahip olma gereksiniminde bulabiliriz. Kendini iyi hissetmek için dünyayı çarpıtmak ile dünyayı doğru bir şekilde sunmak arasında seçim yapmamız gerektiğinde genellikle ilk seçeneği tercih ederiz.



Fritz Heider: "Genellikle kişi bir başkasının yapaklarının yanı sıra, onun ne algıladığına, hissettiğine ve ne düşündüğüne inanıyorsa ona da tepki verir." Amerikan Psikoloji Tarihi Arşivleri -Akron Üniversitesi

Geçmişteki Davranışları Mazur Gösterme Bir çiftin, on yıl boyunca kocanın anlamsız kıskançlıklarının zorlaştırdığı bir evlilikten sonra boşandığını düşünün. Adam gerçeği, yani kıskançlığının ve aşın sahiplenmeciliği- nin kansmı kendinden soğuttuğunu kabullenmektense evliliğinin yıkılma nedenini eski eşinin onun gereksinimlerine karşı yeterince hassas olmamasına bağlamaktadır. Bu yorum bir amaca hizmet eder: Adamın kendini iyi hissetmesini sağlar. Önemli yetersizliklerimizi kabullenmek çok zordur ve bunun bedeli, dünyayı doğru olmayan bir biçimde görmek de olabilir. Elbette ki bu çarpıtmanın sonucunda da deneyimlerimizden bir şeyler öğrenme olasılığı çok azalacaktır. Örneğin bu adam, bir sonraki evliliğinde de muhtemelen aynı sorunlan yaşayacaktır.

İnsanlann gerçekliği bütünüyle çarpıttıklara», kendilerine kötü görünen bütün bilgileri yadsıdıklarını söylemek istemiyoruz; bu tip aşın davranışlara ruh ve sinir hastalıklan hastaneleri dışında az rastlanır. Bununla bir-

tnsınlum kt"dt ■>. deitrlır ı ıı ruuhltııtu ı kıcıır ı uch i r s i gıı .dükleri ile tlgılı değerlendirmeleri

likte, normal insanlaT da guları kendilerine en iyi az da olsa değiştirebilir. düşünün; herkesin Roger gibi Ayakkabı bağlan hemen her tişörtünde kahve lekeleri, hardal kalıntılanyla ortalıkta gören çoğu insan Roger'm pa- olduğunu düşünebilir, Roger kendini rahat ve görüyor olabilir.



İnsanların kendileri şeyler hissetmek için olduğundan farklı insan davranışlarıyla ilgile- gözlemci için bile şaşırtıcı yandan, bu güdünün işleme çoğunlukla hayret vericidir. önemlisi, bu fenomenin langıçta gizemli görünen lemlerin açıklanmasında nayabilir.

sıklıkla, var olan ol- görünecek şekilde, Örneğin, Roger'ı bir tanıdığı vardır. zaman çözüktür, ağzının çevresinde gezinir durur. Onu saklının teki buna karşılık geniş biri olarak hakkında iyi gerçekliği yorumlaması, nen en sıradan değildir. Öte şekilleri Daha da anlaşılması baş- düşünce ve ey- büyük bir rol oy-

nüyorsa insanların aynı etkilere tepkileri şaşırtıcı derece farklılıklar gösteriyorsa ve ben bunların altında yatan evrensel dinamikleri göremiyorsam bu benim hatamdır. Yanlış sorulan sormuşumdur, kuramsal bir düzeyde dünyayı yanlış bir biçimde çözümlemişimdir. Her zaman için temel dinamikler söz konusudur ve benim yapmam gereken, bu eş biçimlilikleri ortaya çıkarmak için doğru kuramsal aygıtı bulmaktır."

Acı Çekme ve Kendini Mazur Gösterme

Önceki örneklerimizden birine, Oscar ve oğlu Sam'in durumuna dönelim. Neden, Oscar'm zamanında hissettiklerinin aksine, Sam dernek arkadaştan konusunda fazla bir heyecan duymuyordu? Oscar hemen, demeğin eskiden olduğu kadar iyi öğrenciler banndırma- dığını düşünmüştü. Bu doğru olabilir. Diğer yandan, biz kabul sınamasını da göz önüne alan çok daha inandmcı bir açıklama öne süreceğiz. Özellikle de Oscar'm demek arkadaşlara» daha çok sevmesinin nedenini, Sam'in girmek zorunda kalmadığı küçük düşürücü kabul törenine bağlayacağız. Bu, kulağa biraz garip geliyor olabilir. Bu denli olumsuz bir şey, neden Oscar'ın arkadaşlanm daha çok

Üniversite demeklerinin kabul sınamalarında yapılan ahmakça ya da tehlikeli şeyler, nasıl söylesek, ahmakça ve tehlikeli olabilir! Bununla birlikte üyeleri kaynaş tınr.

sevmesine sebep olsun ki? Davranışçı psikoloji bize cezaların değil, ödüllerin kendileriyle bağlanalı şeyleri sevmemizi sağladığım öğretmedi mi? Gerçekten de öyle. Bununla birlikte, daha Önce de belirttiğimiz gibi, sosyal psikologlar bu formülasyonun insan düşünce ve güdülerini açıklamakta fazlasıyla yetersiz kaldığını keşfettiler. Farelerin ya da güvercinlerin aksine, insanlar geçmişteki davranışlarım mazur gösterme gereksinimi duyarlar ve bu gereksinim onları, davranışçıların basit kategorilerine her zaman uymayan düşünce, duygu ve davranışlara yöneltir.

Bakın her şey nasıl gelişti. Oscar derneğe üye olabilmek için acı verici bir kabul smamasını atlattıktan sonra demek arkadaşları konusunda nahoş şeyler keşfetseydi kendini aptal durumuna düşmüş hissedecekti: "Bir avuç budalayla aynı evde yaşamak için neden onca acı ve utanca katlandım sanki? Meğer ne kadar aptalmışım." Kendini bir aptal gibi hissetmektense kabul sınamasına girme kararını mazur göstermek için demekte yaşadığı deneyimleri olduğundan farklı yorumlamayı yeğleyecekti. Diğer bir deyişle, deneyimlerini daha iyi bir ışıkta görmeye çalışacaka.

Kabul sınamasında tüm o acılan yaşadıktan sonra, Oscar'm demek evine girdiğini ve dışandan bakan bir gözlemciye pek de olumlu görünmeyen şeyler yaşamaya başladığını düşünün. Dernek, Oscar'm bütçesinde büyük bir delik açmaktadır; birbirini izleyen partiler ona saçma gelmeye, ders çalışması gereken zamandan çalmaya başlamıştır ve notlan da eski kadar iyi değildir; demek evinde yediği yemeklerin de köpek mamasından pek farkı yoktur. Güdülenmemiş, yani kabul sınamasını yaşamamış bir dış gözlemciye bu deneyimler hayli olumsuz görünürken Oscar, aynı deneyimleri farklı görmeye güdülenmiştir. Gerçekten de tüm bunlan, demek arkadaşlanna karşı hissettiği kardeşlik duygusuna karşılık küçük bir bedel olarak görecektir. Demekte

yaşamamn iyi yönlerine odaklanırken kötü yönlerini önemsizmiş gibi düşünecek ya da yok sayacaktır. Bu kendini mazur gösterme çabasının sonucunda Oscar demek ve demek arkadaşlanna, Sam'e oranla, daha iyi bir gözle bakacaktır çünkü kabul sınamasından geçmeyen Sam, bu davranışını da mazur göstermeye ve bunun sonucunda da demekteki deneyimleri olduğundan daha iyi değerlendirmeye gerek duymaz. Sonuç olarak, Oscar üye olduğu demeği severken Sam için aynı durum söz konusu değildir.

Bu sonuç kulağa zorlama gibi mi geliyor? Oscar'm zamanındaki dernek üyelerinin, Sam'in demek arkadaşlanndan gerçekten daha hoş insanlar olmadığım nereden biliyoruz? Bir dizi iyi-kontrollü laboratuvar deneyi yürüten sosyal psikologlar, demek üyelerinin davranışları da dâhil olmak üzere durumdaki her şeyi tam anlamıyla sabit tutarak ve yalnızca adaylann üye olmak için kadanmak zorunda olduğu kabul sınamasının şiddetini değiştirerek kabul sınaması fenomenini inceleme altına aldılar. Bu deneyler kesin olarak gösterdi ki katılımcıların gruba dahil olmak için katlanmak zorunda olduklan süreç ne kadar nahoşsa katılımcılar grubu
o denli çok seviyordu ve bu durum, grup üyeleri birebir aynı davranışla- n sergileyen aynı insanlar olduğunda bile değişmiyordu (Aronson & Mills, 1959; Gerard & Mathewson, 1966). Bu fenomeni 6. Bölüm'de daha aynntılı olarak ele alacağız. Burada anımsamamız gereken önemli nokta, insanlann, kısmen geçmişteki davranışlannı mazur göstererek, kendilerini daha iyi bir ışıkta görme gereksinimi duyduklan ve belirli ayırt edilebilir koşullar altında bu güdünün onlan ilk bakışta şaşırtıcı ya da çelişkili görünen davranışlara yönlendirebileceğidir. İnsanın kendisine acı veren kişileri ve şeyleri, rahatlık ve zevkle bağdaştırdıklarına yeğlemesi de bunun örneklerinden biridir.

Bu araştırma geleneği ile elde edilen sonuçların, davranışçılık kuramının baştan aşağı yanlış olduğu anlamına gelmediğini bir kez daha vurgulayalım; bu kuramlar kimi davranışları çok iyi bir şekilde açıklamaktadır (bkz. 10. Bölüm'de sosyal değiş tokuş kuramı üzerine yürütülen araştırma ile ilgili tartışma). Bununla birlikte, davranışçı yaklaşımların önemli tutum ve davranışlara geniş bir alt kümesini yeterince hesaba katmadığını düşünüyoruz. Kitabın ilerleyen bölümlerinde siz de bunu daha açık bir şekilde göreceksiniz. İlerideki bölümlerde farklı ilkelerin geçerli olduğu belirli koşullan birbirinden ayırt etmeye çalışacağız.

Sosyal Biliş Yaklaşımı: Doğru Olma Gereksinimi

Gördüğünüz gibi insanlar, kendilerini olabildiğince iyi bir ışık altında

görebilmek için doğruları değiştirdiklerinde bile gerçekliği bütünüyle çarpıtamazlar. İnsan hayal dünyasına bütünüyle uyum sağlayamaz, caddeye adım atarken bize doğru yaklaşan arabanın aslında bir serap olduğuna inanarak ya da gelecekte Keira Knightley ya da Kanye West'le evleneceğimizi, kapımızda belirivermesinin an meselesi olduğunu düşünerek yaşayamayız. Aslında insanoğlu düşünme, tasarlama ve çıkarsama yapma konusunda oldukça beceriklidir. İnsan olmanın en önemli özelliklerinden biri usa vurma yeteneğidir. Bir canlı türü olarak mantıklı düşünme ve hesaplama yeteneklerimiz gerçekten de hayranlık uyandırıcıdır. Yakın zamanda yalnızca bir ömre sığacak bir süre içerisinde bilgisayarlara gelişmesine, dış uzayın keşfedilmesine ve birçok hastalığın alt edilmesine tanık olduk.

Dahası, daha genel (ancak belki de daha önemli) bir düzeyde, bir çocuğun bilişsel gelişimini şaşkınlık duyma;dan izlemek herhâlde olanaksızdır. Yaşamın ilk birkaç yılında bilgi ve usa vurmada kaydedilen inanılmaz gelişmeyi bir düşünün. Görece kısa bir süre içerisinde çocuğumuz; yemek, ağlamak ve uyumaktan başka pek fazla bir şey yapmayan, kıvranan, biçare bir yeni doğan bebekten, karmaşık cümleler kurabilen bir gevezeye, küçük kardeşini sinir etmek için planlar yapan bir kumpasçıya ve anne babanın iayretve gurur kaynağma^dönüşür, _____

Sosyal Biliş Türümüzün şaşırtıcı bilişsel becerileri düşünüldüğünde sosyal psikologlara sosyal davranış kuramlan geliştirirken insanların dün

ya hakkında nasıl düşündüğünü hesaba katması da daha anlaşılır oluyor. Bu bakış açısı sosyal psikolojide bilişsel yaklaşım ya da sosyal biliş olarak adlandırılır (Fiske & Taylor, 1991; Markus & Zajonc,'1985; Nisbett & Ross, 1980). Sosyal davranışları sosyal biliş bakış açısıyla anlamaya çalışan araştırmacılar herkesin dünyayı olabildiğince doğru bir şekilde görmeye çalıştığı varsayımıyla yola çıkarlar. Dolayısıyla, bu araştırmacılara göre insanlar sosyal dünyayı anlamak ve öngörmek için elinden gelenin en iyisini yapan hafiyelere benzerler.

Diğer yandan bu o kadar da kolay değildir çünkü belirli bir durum hakkında doğru bir yargıya varmak için gerekli verilerin tümünü hemen hiçbir zaman bilemeyiz. Bu, en sağlıklı ve lezzetli bileşimi sunan kahvaltı gevreğini seçmek gibi görece basit bir karar da olabilir, fiyatı 18.000 dolan geçmeyen en iyi arabayı satın almak gibi daha karmaşık ya da hayatımızın geri kalanında bizi çılgıncasına mutlu edecek bir eş seçmek gibi çok daha karmaşık bir karar da. ilgili verilerin hepsini önceden toplamak neredeyse olanaksızdır. Dahası, her gün sayısız karara vannz. Vereceğimiz her bir karar için bütün verileri önceden toplamanın bir yolu olsaydı bile, buna ne zamanımız ne de enerjimiz yeterdi.

Kulağa biraz abartılı mı geliyor? Aslında verdiğimiz kararların çoğu basit kararlar değil midir? O zaman daha yakından bakalım, işe basit bir soruyla başlayalım: Hangi kahvaltı gevreği daha iyidir, Lucky Charms mı yoksa %100 Doğal Quaker mı? Büyük olasılıkla siz de çoğu öğrencimiz gibi %100 Doğal Quaker diyeceksiniz. Sonuçta Lucky Charms'm kutusundaki cin resimleriyle, şekerli tadı ve içindeki tatlı lokum tanecikleriyle, çocuklara yönelik bir kahvaltı gevreği olduğunu herkes bilir. Quaker'm 100% Doğal kahvaltı gevreğinin doğal buğday rengi (açık taba rengi) kutusunda ise doğal buğday tanecikleri resimleri bulunur ve ne de olsa *doğal* "sizin için daha iyi" değil midir? Bu şekilde düşündüyseniz siz de yaygın bir bilişsel tuzağa düşmüş ve kabına bakarak ürünün içeriği hakkında bir genelleme yapmışsınız demektir. Kutunun üzerine minicik harflerle basılmış içerik



Toplumsal Biliş >

İnsani irin kendilin ı. los-valdün ı ı du^uı mı. hı^ırmen dıh:> a.rmt.lı Iırak m sanlınn bu' ırgı a .-ı Ja kıar ı \ imken, bos al »cnlrr* an.nıt vırumlıına mim sama ve kullanma biçimlen

listesini dikkatlice okuduğunuzda Lucky Charms'daki şeker miktannm biraz daha fazla olmakla birlikte, %100 Doğal Quaker'm yağ oranının çok daha yüksek olduğunu göreceksiniz -o kadar ki *Tüketici Raporu* dergisi, bu kahvaltı gevreğinin Lucky Charms'dan daha sağlıksız olduğu sonucuna varmış. Kahvaltı gevreği gibi basit bir konuda bile her şey her zaman göründüğü gibi olmuyor.

Sosyal Dünyayla İlgili Beklentiler Kimi zaman sosyal dünyayla ilgili beklentilerimizin onu doğru algılamamızı engellemesi de işleri biraz daha zorlaştırır. Beklentilerimiz, sosyal dünyanın *doğasım* bile değiştirebilir. Örneğin, kendini öğrencilerin yaşamlarını geliştirmeye adamış bir ilkokul öğretmeni olduğunuzu düşünün. Öğretim yılının başında öğrencilerinizin standart zekâ testi sonuçlarını gözden geçiriyorsunuz. Meslek hayatınızın başında bu testlerin her bir çocuğun gerçek potansiyelini gösterebileceğinden, tam olmasa da bir hayli emindiniz. Buna karşılık, öğretim hayatında edindiğiniz birkaç yıllık deneyim sonucunda bu testlerin kesin doğru olduğu sonucuna vardınız. Bu değişimin nedeni neydi? Hemen her seferinde, neredeyse hiç şaşmadan, testlerde yüksek puan alan çocukların sınıfta en başarılı öğrenciler olduğunu, testte düşük puan alanlar için tam tersinin geçerli olduğunu gördünüz.

Bu senaryo kulağa pek de şaşırtıcı gelmiyor ama önemli bir gerçeği göz ardı ediyor: Zekâ testlerinin geçerliliği konusunda belki de çok yanılıyorsunuz. Belki de test sonuçlan o kadar da doğru değildi ve siz, bilerek olmasa da yüksek puan alan çocuklara düşük puan alan çocuklardan farklı davranarak test sonuçlannm doğru gibi görünmesine neden olmuştunuz. İşte Robert Rosenthal ve Lenore Jacobson (1968), *kendini doğrulayan kehanet* olarak anılan bir fenomeni incelediklerinde tam olarak bu sonuca ulaşmışlardır. Bu çalışmada Rosenthal ve Jacobson, bir ilkokul sınıfında bir test uygulamıştı. Daha sonra da öğretmeni test sonuçlan hakkında bilgilendirmiş ve öğrencilerden birkaçının "işlenmemiş elmas" olduğunu, her an panldamaya ve müthiş bir başan göstermeye hazır olduğunu söylemişlerdi. Aslında test sonuçlan böyle bir şey ortaya koymuyordu. İşlenmemiş elmas olarak nitelendirilen öğrencilerin adlan bir şapkadan rastgele çekilen kurayla belirlenmişti, yani ortalama olarak diğer öğrencilerden farklı değillerdi. Gelin görün ki eğitim yılının sonunda sınıfa yeniden gelen Rosenthal ve Jacobson, işlenmemiş elmasların gerçekten de çok başarılı olduğunu görecekti. Öğretmenlerinin onlara yönelik beklentisinin artması bile başarı düzeylerini arttırmaya yetmişti. Bu etkileyici fenomen bir rastlantıdan ibaret değildir; geniş bir yelpazede çeşitlilik gösteren okullarda yürütülen bir dizi çalışmada aynı sonuçlara ulaşılmıştır (Rosenthal, 1995).

Peki, bu nasıl olmuştu? Her ne kadar bu sonuç olanak dışı gibi görünse de

aslında insan doğasının önemli bir yönünü yansıtıyor. Bir öğretmen olsaydınız ve belirli iki ya da üç öğrencinin daha başarılı olacağına inandı- nlsaydınız onlara daha farklı davranma olasılığınız artardı -daha fazla özen gösterir, daha fazla soru sorar, onlan yüreklendirir ve önlerine daha zorlayıcı ders materyali koyardınız. Bu da hemen her zaman bu öğrencilerin kendilerini daha mutlu, daha saygın, daha istekli ve zeki hissetmelerini sağlardı. Sonuç da kaçınılmaz olarak kehanetin doğrulanması olurdu. Bu nedenle, sosyal dünyayı elimizden geldiğince doğru algılamaya çalıştığımızda bile birçok açıdan yanılabilir, yanlış izlenimlere kapılabiliriz. Bunun nedenlerine -ve hangi koşullar altında sosyal algının doğru olduğuna- 3. ve 4. Bölümlerde değineceğiz.

Diğer Güdüler

Daha önce söylediklerimizi yineleyelim: Yorumlamaların burada vurguladığımız iki ana kaynağı -kendimizle ilgili olumlu bir görüşe sahip olma gereksinimi (öz saygı yaklaşımı) ve dünyayı doğru görme gereksinimi (sosyal biliş yaklaşımı) -sosyal güdülerimizin en önemlileridir ancak insanların düşünce ve davranışlarını etkileyen güdüler kesinlikle bunlardan ibaret değildir. Çeşitli koşullar altında düşüncelerimizi, duygularımızı ve yapaklarımızı çok farklı güdüler etkiler. Elbette ki açlık ve susuzluk gibi biyolojik dürtüler, özellikle şiddetli yoksunluk durumlarında güçlü birer güdü olabilirler. Daha psikolojik bir düzeyde; korku ya da sevgi, iyilik vaadi ya da sosyal değiş tokuşu içeren diğer ödüller bizi güdüleyebilir. Bu güdüleri 10 ve 11. Bölümlerde daha ayrıntılı olarak ele alacağız.

Yine diğer bir önemli güdü de kontrol gereksinimidir. Araştırmalar insanların çevreleri üzerinde belirli bir oranda kontrol sahibi olma gereksinimi hissettiklerini ortaya koymuştur (Langer, 1975; Taylor, 1989; Thompson, 1981). İnsanlar bir kontrol yitimi yaşadıklarında, örneğin başlarına gelecek iyi ya da kötü şeyler konusunda hiçbir şey yapamayacaklarına ya da yapabilecekleri çok az şey olduğuna inandıklarında bu durum, ileri bölümlerde ele alacağımız, bir takım önemli sonuçlar doğurur.

Sosyal Psikoloji ve Sosyal Problemler

Yinelemek gerekirse sosyal psikoloji, sosyal etkinin bilimsel bir yoldan incelenmesi olarak tanımlanabilir. Sosyal etkiyi en iyi şekilde anlayabilmek için insanların sosyal davranışlarının ana nedenlerine odaklanmak gerekir. İyi de sosyal etkiyi neden anlamak istiyelim ki, kimin umurunda, diye düşünüyor olabilirsiniz. Bir davranışın nedeni doğruluk isteği olmuş, insanın kendi öz

saygısını arttırmak isteği olmuş, ne fark eder?

Bu sorular birkaç şekilde yanıtlanabilir. En temel yanıt aynı zamanda en basiti: insanoğlu meraklı bir canlıdır, insanların sosyal davranışları sosyal psikologlarda hayret duygusu uyandırır, bu nedenle de sosyal psikologlar bunların nedenlerini olabildiğince derinlemesine anlamak isterler. Bir anlamda hepimiz birer sosyal psikologuz. Hepimiz sosyal bir çevrede yaşıyoruz ve hepimiz başkalan tarafından nasıl etkilendiğimizi ve onları nasıl etkilediğimizi, neden bazı insanlara âşık olurken diğerlerinden hoşlanmadığımızı, bazılarına da kayıtsız kaldığımızı merak ederiz.

Çoğu psikolog sosyal davranışların nedenlerini farklı bir amaçla inceler: sosyal problemlerin çözümüne katkıda bulunmak. Bu genç bilimin daha ilk günlerinden beri sosyal psikologlar şiddet ve ön yargıyı azaltmak, yardımseverlik ve hoşgörüyü arttırmak gibi toplumsal sorunlara derin bir ilgiyle yaklaşmıştır. Çağdaş sosyal psikologlar da bu geleneği sürdürmüş ve insanları su ve enerji gibi doğal kaynaklan korumaya yöneltmek (Dicker- son, Thibodeau, Aronson, & Miller, 1992), AIDS'in yayılmasını önlemek için insanlan güvenli cinsellik konusunda eğitmek (Aronson, 1997, 1998, Stone, 1994), televizyondaki şiddet içerikli programlar ile televizyon seyircilerinin şiddet içerikli davranışlan arasındaki ilişkiyi anlamak (Eron, 1996), uluslararası anlaşmazlıklann azaltılması için etkin uzlaşma stratejileri geliştirmek (Kelman, 1997; Ross, 2004), ırksal ön yargıyı azaltmanın yollannı bulmak (Aronson & Patnoe, 1997) ve azınlık öğrencilerinin lise terk oranım azaltmak (Aronson, basında) gibi yeni konulan da kapsayacak şekilde genişletmişlerdir. ----------

Karmaşık ve olumsuz sosyal davranışlan anlama ve açıklama yeteneği, bunlan değiştirmek gibi zorlu bir görevi de beraberinde getirir. Örneğin,



Sosyal psikoloji, şiddet içerikli televizyon programlan izlemenin çocuklarda şiddet içerikli ve saldırgan davranışlara yol açıp açmadığı ve bunun olası nedenleri gibi sosyal problemleri ele almamıza -ve potansiyel olarak çözmemize- yardım edebilir.

hükümet AIDS salgınım ciddiye almaya başladığında insanları korkutarak güvenli cinselliğe yöneltmeyi amaçlayan bir ilan kampanyası başlatmıştı. Bu yaklaşım sağduyuya uygun görünüyordu: İnsanları normalde yapmadıkları bir şeyi yapmaya yöneltmek istiyorsanız iyice gözlerini korkutun.

Bu aptalca bir fikir değildi, ilerideki bölümlerde göreceğimiz gibi, korku aşılama yoluyla insanlar sağlıklarını korumaya yönelik akılcı, uygun davranışlarda bulunmaya yöneltilebilir ve bununla ilgili birçok olumsuz davranıştan (örneğin, sigara içmek, alkollü araç kullanmak) söz edilebilir (Aronson, 2009; Levy-Leboyer, 1988; Wilson, Purdon, & Wallston, 1998). Diğer yandan, ikna konusunda uzun yıllar boyunca yürütülen sistematik araştırmalar sonucunda sosyal psikologlar AIDS söz konusu olduğunda korku yaratmanın çoğu insanda istenilen etkiyi hemen hiçbir zaman uyandırmayacağını kolayca fark etmişlerdi. Araştırma verilerinin büyük bölümü, cinsel davranış söz konusu olduğunda durumun karmaşıklaştığını ortaya koyuyordu. Özellikle de çoğu insan cinsel ilişkiye hazırlanırken ölümü ya da korkunç bir hastalığa kapılma riskini düşünmek istemiyordu. Bu tip düşünceler, en hafif devimiyle, durumun romantik yönüne gölge düşürüyordu. Dahası, çoğu insan prezervatif takmak için ciiisel eyleme ara vermenin heyecanı azalttığını düşünüyor, bu nedenle de prezervatif kullanmaktan hoşlanmıyordu. Bu koşullar altında, insanlar

korkutucu mesajlarla karşılaştığında akılcı sorun çözme davranışlarına yönelmek yerine çoğunlukla bu korkuyu yadsıma yoluyla azaltmayı yeğliyordu. ("Bana *bir şey* olmaz ", "Benim tanıdığım hiç kimse AIDS'e yakalanmadı" vs.)

Bu yadsıma sürecinin doğru olma isteğinden değil, kişinin öz saygısını koruma gereksiniminden kaynaklandığını tahmin edebilirsiniz. Birisi cinsel partnerinin AIDS taşımadığı konusunda kendini ikna edebilirse korunmasız seks yapmaya devam ederken bir yandan da kendini rasyonel bir canlı olarak görmeye devam ederek öz saygısını korumayı başarabilir. Bu sürecin nasıl işlediğini anlayan sosyal psikologlar bu sayede AIDS eğitimi ve korunma konusuna önemli katkılarda bulunabilmiştir (Aronson, 1997; Aronson, Fried, & Stone, 1991; Stone ve ark., 1994). Bu konuya ilerleyen bölümlerde değineceğiz.

Bu kitabı okurken sosyal psikoloji uygulamalarından birçok benzer örnekle karşılaşacaksınız. Benzer şekilde, "Kendi davranışlarımızı ya da başkalarının davranışlarını değiştirmekle ilgileniyorsak öncelikle bunlann temel nedenlerini anlamalıyız" varsayımından yola çıkarak önemli sosyal davranışların kaynağındaki sosyal durumların niteliklerini ve bunlann altında yatan insan güdülerinden bazılarını ele alacağız, ilerleyen bölümlerde değineceğimiz araştırmalara çoğu bu tip temel nedenlere eğilmekle birlikte, aynı zamanda kitle iletişim araçlannın tutum ve davranışlar (7. Bölüm), şiddet ve saldırganlık (12. Bölüm) ve ön yargı (13. Bölüm) üzerindeki etkileri gibi ciddi sosyal sorunlarla da yakından ilgilidir. Aynca, ilgili okuyucunun en iyi şekilde yararlanabilmesi için kitabın sonuna sosyal psikolojinin sağlık, çevre ve hukuk konulannı da içine alan çağdaş meselelerdeki uygulamalarına odaklanan üç ayn "modül" ekledik. Öğretmeniniz bunlan eğitim döneminin herhangi bir bölümünde ödev olarak verebilir ya da karan size ve konuya duyduğunuz ilgiye bırakabilir.

Bir Sosyal Psikolog Gibi

, Savunma Bakanlığı'nda danışman olarak çiym j. 4. 1.«j..
: ^yın faunası yaptığınız bır,toplantı3a ordtt^ ~~fefffl^t~~ artt^t^kfçfootayaoiPtı^a'E ^ Acemi birliklerim daha cazip yerler küme getirmek/ Egrümin^zorkk'dere- , cesında bir değişiklik olmayacak ancak yaşam koşullan daha konlarb* *h£hfi?Ç-* ' tınlecek (klım? sistem, lezzetli yemekler, rahat > ataklar) Bunun ilk bakışta ıyı bir fikir gibi göründüğünü ancak birliklerdeki kaynanma ve arkadaşlık konulannda beklenmedik sonuçlar doğurabileceğini fark edı^punuz Ne gibi • ^sonuçlarla karşılaşılabilir[7] İpucu Oscar, Sam ve Delta Nu örneğim duşunun

Özet

mmmsmsı

Sosyal Psikoloji Nedir? İnsanların düşünce, duygu ve davranışlarının başka in-, - ^ sanlann gerçek ya da hayalî varlıklarından nasıl etkilendiğinin *fnh-m&r* **olarak incelenmesi Sosyal psikologlar sosyal çevrenin bıreyuı düşünce, duygu ve dav- f ramşlarmı nasıl ve neden şekillendirdiğiyle ilgilenirler**

■ • Sosyal Yorumlamanın Gücü. Sosyal etkiyi anlamak ıçm ınsanlann sosval dünyayı nasıl *algıladıklarını veyorumhdıkîarmı* **anlamak, dunvayı nesnel ola rak anlamaktan daha önemlidir. Yorumlama terimi bireyin dünyayı nasıl yo- | rumladığını anlatır**

'• Sos\al Etkiyi Anlamanın Diğer Yollan Sosyal psikologlar sosyal etkiyi filo- zoflardan, gazetecilerden ya da sokaktaki insandan daha farklı *bir* **ele alırlar Sosyal psikologlar sosyal etkiye, araş tınlan değışkenlenn H1UWl. bir şekilde kontrol edildiği deneyler yoluyla açıklamalar getmrl^s®#®**

• Sosyal Psikoloji ile Kişilik Psikolojisinin Karşılaştırılması Kişilik psikolog lan sosyal davranışlan -bireyin sosyal bağlamda (başka insanlarla ilişkilerin de) nasıl davrandığını- bireyin ayırt edici karakter ozellıklen doğrultusunda açıklarlar Sosyal psikologlar kışılıklenn bırbınnden farklı olduğunu kabul et- : inekle bitlikte, sosyal davranışlan (birey tarafından yorum^digı hâliyle), f ^ *sosyal durumun bıreym eylemlerim şekillendirme gücü* **bağlamında açıklarlar.. 4f**
. 2r ' ' -n f'

Sosyal Psikoloji ile Sosyolojinin Karşılaştınlması Bu iki disiplini bırbırın- ^ den ayıran temel noktalardan biri *çözümleme düzeyidir* **Sosyal p<nfc«injiT,.T, , •' -dinde bireyin içsel psikolojik süreçleri bulunur;** *sosyal psikoloji* **için** *çözüm-* **$**

Ieme düzeyi sosyal durum içerisindeki bireydir. Buna karşılık, sosyologlar çözümlemelerinde aile, ırk, din ve ekonomik sınıf gibi sosyal kategorilerde örgütlenen insan gruplarına odaklanırlar. Sosyologların amacı tarihsel ya da politik değişimler gibi daha geniş sosyal süreçleri ya da daha geniş sosyal yapıların (ırk, sınıf, toplumsal cinsiyet, cinsel yönelim) bireyin yaşamınınasıfcşe^ tellendirdiğini incelemekken sosyal psikolog, bireylerin içinde meydana gelen içsel süreçlerle ilgilenir. Sosyal psikologlar insan *doğasının* **sosyal smıf ya da kültür ayırt etmeksizin herkesi sosyal etkiye açık kılan evrensel özelliklerini belirlemeye çalışır.**

Sosyologlar ise *toplumların* **özelliklerini açıklamaya çalışır;;**

Sosyal Etkinin Gücü. Sosyal psikologlar, titiz deneysel araştırmalar sonucunda, sosyal çevrenin bireysel davranışları güçlü bir şekilde etkilediğini bulmuştur. Sosyal Etkinin Gücünü Hafife Almak, insanlar genellikle davranışlan bireysel ayırt edici kişilik özellikleri açısından açıklama ve sosyal etkinin bireysel davranış üzerindeki gücünü hafife alma eğilimindedir. Sosyal psikolojik araştırmalar sosyal ve çevresel durumların bireyin davranışlarını belirlemede genellikle kişilik farkhlıklanndan daha güçlü olduğunu defalarca ortaya koymuştur.

Sosyal Durumun Öznelliği. İnsanoğlu anlamrveren bir canlıdır; sürekli bir şeyleri yorumlar. İnsanlann belirli bir durumdaki davranışını durumun nesnel koşullan değil, bu durumu nasıl algıladıkları belirler (yorumlama).

Yorumlamaların Kaynağı: Temel insan Güdüleri. Bireyin bir durumu' yorumlamasmı (algılama, anlama ve değerlendirmesini) büyük oranda iki temel *insani güdü* **şekillendirir:** *doğru olma gereksinimi* **ye kendimiz** *hakkında iyi şeyler hissetme gereksinimi.* **Kimi zamanbu iki güdü zıt yönlerde hareket eder; örneğin, bir durumdaki davranışımız doğru bir bakış açısından değerlendirildiğinde bencilce davrandığımızı ortaya çıkabilir.**

Öz saygı Yaklaşımı: Kendimiz Hakkında İyi Şeyler Hissetme Gereksinimi.
Çoğu insan güçlü bir kendini iyi, yeterli ve saygın görme gereksinimine sahiptir. İnsanlar kendi öz saygılarını korumak için sıklıkla dünyayı algılayışlarını çarpıtırlar.

, [1].

Sosyal Biliş Yaklaşımı: Doğru Olma Gereksinimi. Sosyal "biliş yaklaşımı sos-' yal psikolojide insanlann dünya hakkında düşünme biçimlerini de hesaba katan bir bakış açısıdır: Bu görüşe göre insanlar sabahlan yiyecekleri kahvaltı gevreğinden, evlenecekleri kişiye kadar çok çeşidi konularda doğru bir anlayış edinmeye çalışırlar. Ashnda bireyler, tipik bir şekilde, eksik ve yanlış yo- -■ ramlanmış bilgiler doğrultusunda hareket ederler.

Diğer Güdüler. İki temel güdünün, yani doğru olma gereksinimi ve kendimizle ilgili olumlu bir görüşe sahip olma gereksiniminin yanı sıra insanları et

kileyen başka güdülerden de söz edilebilir. Biyolojik dürtüler, ödüHeridinlme isteği ve kontrol gereksinimi bu güdûlet arasında sayılabilir.

- **Sosyal Psikoloji ve Sosyal Problemler. Sosyal psikoloji kurandan ön yargı, kıt enerji kaynaklan, AIDS'in yayılması, sağlığa zararlı alışkanlıklar ye okullardaki şiddet gibi çeşitli çağda; problemlerle başa, çıkmada etkin bir şekilde uygulanmaktadır. Ciddi sosyal problemlenn çözümüne yönelik müdahale önerilerinde bulunurken insanlann yorumlamalan ve davranışlan hakkında bilimsel bir temele dayanan kuramlan dayanak noktası almak gerekir.**

1. BÖLÜMÜN SONU: TEST

1. Aşağıdaki konulardan hangisi bir sosyal psikologun ilgisini daha çok çeker?
a. Suç işleyen insanlann kişiliklerinin, suç işlemeyenlere oranla, şiddete daha eğilimli olup olmadığı.
b. Suç işleyen insanlann genlerinin suç işlemeyenlerden-farklı olup olmadığı.
c. Devlet başkanlanmn farklı dışa dönüklük düzeylerinin politik kararlama etkileyip etkilemediği.
d. Birisinin bir testte hile yapıp yapmama kararını, "Arkadaşlanm bunu öğrense nasıl bir tepki verirlerdi?" düşüncesinin etkileyip etkilemediği.
e. Birisinin sosyal sınıfına bakarak gelirinin öngörülüp görülemeyeceği.

2. Sosyal psikolojiyi kişilik psikolojisinden ayıan fark nedir?
a. Sosyal psikoloji bireysel farklılıklara odaklanırken kişilik psikolojisi insanlann farklı durumlarda tıasıl davrandığı üzerinde yoğunlaşır.
b. Sosyal psikoloji insanlann, onlan sosyal etkiye açık kılan- ortak özelliklerine odaklanırken kişilik psikolojisi bireysel farklılıklar üzerinde yoğunlaşır.
c. Sosyal psikoloji bireylere değil, toplumlara yönelik genel yasalar ve kurumlar ileri sürer, buna karşılık kişilik psikolojisi insanlan birbirinden ayırt eden, kendilerine özgü karakteristik özellikleri üzerinde durur.
d. Sosyal psikoloji bireysel farklılıklara odaklanır, buna karşılık kişilik psikolojisi bireylere değil, toplumlara yönelik genel yasa ve kuramlar öne sürer!

3. Kampüste Emil/nin yanma tanımadığı birisi geliyor ve onaprofesyoneîfotoğrafçı olduğunu söylüyor. Emily'den öğrenci demeğinin'yanında kendisi için'15 dakikalığına poz vermesini istiyor. Bir sosyal psikologun bakış açısına göre-,' Emüy'nin karan üzerinde aşağıdakilerden hangisi etkilr olur?
a. Adamın kılık kıyafeti.
b. Adamm ona bir ücret teklif edip etmemesi.
c. Emily'nin durumu yorumlaması.
d. Adamın sabıka kaydı.

4. insan davranışlarım *sosyal biliş* **bakış açısıyla anlamaya Çalışan straşttcnjacıjar** aşağıdaki varsayımlardan hangisini dayanak noktası olarak görür?

a. İnsanlar dünyayı olabildiğince doğru algılamaya çalışır. ' **v,**

b. İnsanlar dünyayı hemen her zaman doğru bir şekilde algılar '• ; **J**

c. İnsanlann dünyayı algılayış biçimlen hemen her zaman yanlıştır. '

d. İnsanlar kendilerini ıyı görmek için gerçekliği çarpımlar. ' 'Jr' " ' '

e. insan davranışlannı etkileyen en önemli güdü kontrol j

5 *Temel yükleme hatasını* aşağıdakilerden hangisi en iyi, şekiLdeJtınımlar7

a. Kendi davranışlarımızı ve başkalarının davranışlarım bütünüyle ayın edici 1 lık özellıklen üzerinden açıklarken sosyal çtkinin gücünü hafife alma eğ

b. İnsanlann davranışlarını sosyal duruma göre açıklayıp kişilik gücünü göz ardı etme eğilimi.

c. Grup üyeliklerinin, insanlann davranışlan üzerinde kişiliklerinden daha! etini- *!„ h olduğuna inanma eğilimi.

d. İnsanlann kişiliklerinin, davranışlan üzerinde grup üyeliklerinden daha etki- lı olduğuna inanma eğilimi.

6. Aşağıdakilerden hangisi insanlann kendilerini ve sosyal dünyayı görme biçim- . lerinde *öz saygı* yaklaşımına diğerlerinden daha az uyar?

a. Sarah, Bob'u. başka birisi için terk ettikten sonra Bob, zaten Sarah'dan hiçbir - zaman pek hoşlanmadığına, bazı alışkanhklannm kendisini çok rahatsız etti-, ğine karar verir. '

b. Prof. Lopez'in seminerine katılmak isteyen öğrencilerden 10 **sayfalık bir ma- kale yazmalan istenir. Sonuçta, kabul edilen öğrencilerin, hepsi dersten çok . hoşlanır.** . s

c. Janetta, psikoloji dersinin ilk sınavmdan iyi bir not alamaz.-Bu sınava iyi hazır- *j* **lanamadığmı ve bir sonraki smava daha iyi çalışması gerektiğine karar^erir. , î**

d. Sam ehliyetini aldıktan sonra birkaç küçük trafik kazası yapar. Kendi,kendi- . ^ ne "Ortalıkta ne kadar çok kötü şoför var* diye düşünür. "Keşke herkes be-,; nim kadar ıyı bir şoför olabilse." ' 1 .

3-9 '*■£ •e-fr '3-£ *W 'P-Î ",
:ıiBniEiıyıraEX

2

«lifi

YÖNTEM Sosyal Psikolojide Araştırma Yöntemleri

GENEL ÇERÇEVE

Hemen her şeye internetten ulaşabildiğimiz günümüz bilişim çağında pornografik içerik bulmak da eskisinden çok daha kolay. Bunun tek yolu da internet değil. Pornografi endüstrisini yakından tanıyan Paul Fishbein, her yıl video mağazalarından 800 milyon pornografik içerikli film kiralandığım tahmin ediyor: "Toplam 800 kişinin yılda birer milyon film kiraladığını da hiç sanmıyorum" ("Pom in the USA," 2004). Dolayısıyla da pornografik içeriğin zararlı olup olmadığı sorusu gündeme geliyor. Örneğin, cinsel içerikli imgelere bakmak erkeklerde cinsel şiddet eğilimini arttırıyor olabilir mi?

Bu konu, olumlu ya da olumsuz yanıtlar üzerinden, birçok tartışmaya sahne oldu. Hukukçu ve akademisyen Cathari- ne MacKinnon (1993), "Pornografi cinsel zorbalık için hem kusursuz bir hazırlayıcı, hem teşvik edici bir araç hem de bir

Bir Bilimdir

• Hipotez Ve Kuramlar

Önceki Kuram ve 'Araştırmalardan Esinlenme Kişisel Gözlemlere Dayalı Hipotezler

• Gözlem Yöntemi. Sosyal Davramşlan Betimlemek

Arşiv Analizi

Gözlem Yönteminin Sınırlan

• Korelasyon Yöntemi: Sosyal Davranışları Öngörmek

Taramalar

BAĞLANTILAR: Siyasi Anketlerde Rastgele Seçim Korelasyon Yönteminin Sınırlan: Korelasyon Nedensellik Değildir

• Deneysel Yöntem: Nedensel Sorulan Yanıtlamak

Bağımlı ve Bağımsız Değişkenler Deneylerde Iç Geçerlilik Deneylerde Dış Geçerlilik Temel Araştırma ve Uygulamalı Araştırma

• Sosyal Psikoloji Araştırmalarında Yeni Ufuklar

Kültür ve Sosyal Psikoloji Evrimsel Yaklaşım Sosyal Nöroloji "

■ -

• Sosyal Psikolojide Etik Meseleler

Etik Araştırma îlkeleri

• Özet

kullanım kılavuzudur..." diyordu (s. 28). 1985 yılında ABD Adalet Bakanlığı tarafından atanan ve buna benzer bir görüşü dile getiren bir grup uzman, pornografinin ırza tecavüz ve diğer cinsel suçların nedeni olduğu sonucuna varmıştı. Buna karşılık 1970 yılında büyük oranda aynı verileri inceleyen başka bir heyet, pornografinin cinsel saldırganlık üzerinde belirgin bir etkisi olmadığı sonucuna ulaşmıştı. Peki kime inanacağız? Ulusal çapta yayımlanan bir haber dergisi okuyucuları arasında pornografinin etkileri gibi psikolojik konular hakkında sık sık anket düzenler. Peki ama bu çoğunluk fikrinin doğruyu belirleyebileceği bir konu mudur, yoksa yanıtı bulmak için daha bilimsel bir yol mu aranmalıdır? Biz ikinci seçeneğin doğru olduğuna inanıyoruz ve bu bölümde pornografi üzerine araştırmaları örnek alarak sosyal psikologların kullandığı araştırma yöntemleri üzerinde duracağız.

Bu bölümde üzerinde duracağımız diğer bir ömek de bu kez şiddetin nedenleri değil, insanlann şiddet gördüklerinde buna nasıl tepki verdikleri ile ilgili. Birisinin saldırıya uğradığını gördüğünüzde kendi güvenliğiniz için endişelenerek doğrudan müdahale etmekten kaçınabilirsiniz. Yine de çoğumuz şu ya da bu şekilde, örneğin polisi arayarak, kurbana yardım edeceğimizi varsayarız. İşte bu varsayım nedeniyle 1960'larda yaşanan bir olay herkesin şoke olmasına neden olmuştu. Kitty Genovese adında bir kadın New York, Queens'teki bir sitenin sokağında vahşi bir cinayete kurban gitmişti. Saldırı 45 dakika sürmüştü. 38 apartman sakini Genovese'nin çığlıkları duyulduğunda pencereye koştuklarını sonradan itiraf edecekti. Hiçbiri ona yardım etmeye çalışmamıştı, polisi arayan bile olmamıştı. Cinayeti izleyen haftalarda muhabirler, yorumcular ve eleştirmenler bu olaya tanık olanların neden hiçbir şey yapmadığı konusunda birçok farklı kuram ortaya attılar. Büyük şehirlerde yaşamanın insani duygulan körelttiği, insanları kaçınılmaz olarak diğer insanlann acılanna karşı kayıtsızlığa, umursamazlığa ve ilgisizliğe sürüklediği, egemen olan görüştü. Gözlemcilere göre suçlanması gereken New York ve New Yorklulardı; bu tip bir olay insanların birbirlerini daha çok önemsediği küçük bir şehirde yaşanmazdı (Rosenthal, 1964). Peki bu doğru mudur? Olaya tanık olanlann Kitty Genovese'nin çığlıklannı duymazlıktan gelmesi büyük şehirde yaşamaktan mı kaynaklanıyordu, yoksa bunun başka bir açıklaması olabilir mi? Bunun yanıtını nasıl bulacağız?

SOSYAL PSİKOLOJİ DENEYE DAYALI BİR BİLİMDİR

Sosyal psikolojinin temel ilkelerinden biri, şiddetin nedenleri ve şiddete verilen tepkiler gibi birçok sosyal sorunun bilimsel olarak incelenebileceğidir (Wilson, Aronson, & Carlsmith, basında; Reis <Sr Judd, 2000). Sosyal psikolojik araştırmalara değinmeden önce işe bir uyarıyla başlayalım: Ele alacağımız deneylerden bazılarının sonuçlan size çok bariz görünebilir çünkü sosyal psikoloji hepimizin yakından aşina olduğu konularla, yani sosyal davranış ve sosyal etki ile ilgilenir (Richard, Bond, & Stokes-Zoota,
2001). Bu aşinalık sosyal psikolojiyi diğer bilimlerden ayn bir yere koyar. Parçacık fiziği ile ilgili bir deneyin sonuçlanm okurken bun- lan kişisel deneyimlerinizle ilişkilendirmeniz oldukça düşük bir olasılıktır. Sizi bilemeyiz ama biz, "Vay canına, kuarklarla ilgili şu deney tam da otobüs beklerken başıma gelenleri anlatıyor" ya da "Büyük annem bana hep pozitron ve anti-maddelere dikkat etmemi tembih ederdi" gibi şeyler söylediğimizi hiç anımsamıyoruz. Öte yandan, davranış ya da saldırganlık konulannda insanlara yardımcı olmayı amaçlayan bir araştırmanın sonuçlan- nı okurken "Aman canım, bana sorsalar ben de söylerdim. Daha geçen gün başıma aynısı geldi" gibi şeyler söylendiğine çok sık rastlanır.

Oyunlara bayılırım. Sanırım hayatımı satranç ya da ona benzer bir oyuna adasam çok mutlu olabilirdim Ama ekonomik bunalım döneminde büyüdüm insanın sırf sınranç oynayarak para kazanabileceği kimsenin akima gelmezdi, aynca hilim de bir oyundur. Bilimde çok kesin temel kurallar bulunur ve fikirlerinizin ampirik dünyaya uyması gerekir. Bu hem çok zor hem de büyüleyici. - Leon Festinger

insan davramşlannı incelerken anımsamamız gereken önemli bir nokta var: Sonradan baktığımızda sonuçlan önceden tahmin edebileceğimizi düşünebiliriz. Gerçekten de, geçmiş görüş yanlılığı olarak adlandmlan "bir şey olup bittikten *sonra* sonuçlan öngörebilme olasılığını abartma eğilimi" gayet iyi bilinmektedir (Blank, Musch, & Pohl, 2007; Bradfield & Wells,

- Geçmiş Görüş Yanlılığı

İA,Kişinixı bildiği, olup bitmiş bir olayı aslında ne kadar öngörebileceğim abartfna

eğilimi.

2005; Fischhoff, 2007; Sanna & Schwarz, 2007). Örneğin, siyasi seçimlerin galibini öğrendikten sonra neden belirli bir adayın kazandığını düşünmeye başlarız. Seçimlerden önce kimin kazanacağı konusunda güçlü kuşkularımız olsa bile, her şey olup bittikten sonra sonuçlar kaçınılmaz ve kolaylıkla öngörülebilir gelmeye başlar. Aynı şey psikoloji deneylerinin ortaya koyduğu bulgularda da geçerlidir; sonuçlan öğrendikten sonra, bunları önceden kolaylıkla kestirebileceğimizi düşünmeye başlarız. Peki sonuçlan öğrenmeden önce deneyin neler ortaya koyacağını kestirebilir miyiz? Aşağıdaki Dene ve Gör! alıştırmasında yer verdiğimiz sorulan yanıtladıktan sonra, bariz bulgulann aslında o kadar da kolay öngörülemeyeceğini söylerken ne demek istediğimizi daha iyi anlayabilirsiniz.

Sosyal psikoloji, bölümün başında verdiğimiz şiddet örneğine benzer sosyal davranışlarla ilgili sorulan yanıtlamak için iyi geliştirilmiş bir dizi yönteme dayanan bilimsel bir disiplindir. Bu yöntemler türlerine göre üçe aynlır: *gözlem yöntemi, korelasyon yöntemi* ve *deneysel yöntem.* Bilimsel bir araştırma sorusunu incelemek için bu yöntemlerden herhangi biri kullanılabilir ve her birinin kendine özgü güçlü ve zayıf yönleri bulunur. Sosyal psikoloji alanında bir araştırma yürütürken doğru yöntemi seçmek, güçlü yönlerinden en iyi şekilde yararlanmak ve zayıf taraflannm etkilerini en aza indirmek yaratıcılık gerektirir.

Bu bölümde söz konusu yöntemleri aynntıh olarak ele alacağız. Elinizde tuttuğunuz kitabı da birçok araştırma yürütmüş sosyal psikologlar yazdı. Dolayısıyla, sosyal psikolojik çalışmaların hem zevkli hem de zorlu yönlerini birinci elden size aktarmaya çalışacağız. İşin zevkli yanı, tıpkı bir cinayet davasının sanığına adım adım yaklaşan bir dedektif gibi, ilginç ve önemli sosyal davranışlara. nedenleriyle ilgili ipuçlarını ortaya çıkarmakta gizli. Filozoflann yüzyıllar boyunca tartıştıklan sorulann yanıtlannı kesin olarak ortaya koyacak araçlara sahip olmak bize çok heyecan verici geliyor. Aynı zamanda, bu heyecam yüksek dozda alçak gönüllülükle dizginlemeyi öğrendik çünkü sosyal psikolojik araştırmalar üretme ve yürütme sürecinde karşılaşılan pratik ve etik kısıtlamalar devasa boyutlardadır.

HİPOTEZ VE KURAMLAR

Araştırma, araştırmacının test etmek istediği bir önsezi -buna hipotez de diyebiliriz- ile başlar. Bilimde Arşimet'in, doğru çözüm bir anda zihnin-

DENE ve GÖR!

Sosyal Psikoloji Sınavı; f ■ — - - ■

S»

Her bin sosyal psikoloji araştırmalarına dayanan, aşağıdaki sorulan vanitfaYin.

I K′ di′

1 Otonte sahibi bir kişinin üniversite öğrencilerinden, kenchfennS Mçbir zararı dokunmamış başka bir üniversite ögrentisine neredeyse ölümcül elektrik joldm vermesini istediğim düşünün Sîzce öğrencilerin kaçta kaçı bunu TcşBul eder?.

2. Çocuklan zaten yapmaktan hoşlandıklan bir şey içitf ödüflehdmısemz sonuçta bu etkinlikten (a) daha çok, (b) aynı derecede, (e) daha *İz* hoşlanmaya başlarlar.

•3. Sizce hangi müşten bir ürün, örneğin bîr poster seçiminden daha çok memnun - kalır: (a) posterleri inceleyip her birini neden sevdiğini ya da. sevmediğini düşünerek birkaç dakika geçirenler mı yoksa (b) duygularının nedenlerini analiz etmeden bir poster seçenler mi?

-- 4. Bir uyancıya, örneğin bir insan, şarkı ya da resme, tekrar tekrar inarur kalmak*' &«« - ondan (a) daha çok, (b) aym derecede, (c) daha az hoşlanmanıza' neden olur: .

. 5. Tanıdığınız birisinden size bir iyilik yapmasını -örneğin lOJiraborçvennesmi istiyorsunuz, o da bunu kabul ediyor. Size bu iyiliği yapan kişi büyük olasılıkla sizden (a) daha çok, (b) aynı derecede, (c) daha az hoşlanmaya başlayacaktır.

; : 6 . Zor bir karara vanrken hangisi iyi sonuç venr? (a) üzermde daha fazla düşünmeden hemen karar vermek, (b) farklı seçenekler arasında dikkatlice düşünmek, (c)

, . dikkatinizi dağıtacak alakasız bir şeyle bir süre oyalandıktan sonra karar vermek.

7. ABD'de kız öğrenciler matematik smavlannda. erkek ^öğrenciler kadar başardı t/, olamamaktadır. Aşağıdaki koşullardan hangisi kız öğrencilerin de at az erkek- jjjL 1er kadar başardı olmasını sağlar? (a) sınavda foplumsal-cinsiyete'dayalı bir, ay- " nm olmadığı söylendiğmde, (b) kız öğrenalerin zor mateıiauR sınavlarında" İt. daha başardı olduğu söylendiğinde (çünkü o; zaman bu'zorluğu göğüslemek<

» için mücadele ederler>, (c) erkeklerin, hemen her şartta Jhzlardatf iaita başarılı olduğu söylendiğinde. . ; ' -

1 8. Reklamlarla ügılı aşağıdaki ifadelerden hangisi diğerlerinden daha doğrudur? kv? (a) Reklamlara gizlenen, eşikaltı mesajlar; normal, her gün izlediğimiz reklam- ' |İÇ - lardan daha etkilidir, (b) televizyonda izlediğimiz normal Sğrı kesici ya^da deterjan reklamlan, reklamlara gizlenen eşikaltı mesajlardan daha etkilidir, (ç> iki *■ reklam türü de etkili değildir.

ABD'de toplum içinde (a) kadınlar erkeklere daha çok dokunur;'(b) erkekler kadınlara daha çok dokunur, (c) herhangi bîr fark yoktur -»kekler ve kadınlar birbirlerine eşit oranda dokunur. , üp

fe 10. İnsanlar geçmişlerinde neden daha çok pişmanlık duyarlar? (a) "Keşke yapma- İİ saydım" dedikleri şeyler, (b) "Keşke yapsaydım" dedikleri şeyler, Cc)

pişman- *■ lık olayın ne kadar geçmişte kaldığına bağlıdır.

Yanıtlar sayfa 119'da.

de belirdiğinde, "*Evrekal* Buldum!" diye bağırmasında olduğu gibi, parlak fikirlerin birdenbire ortaya çıktığına yönelik bir inanış vardır. Bu tip fikirlerin birdenbire ortaya çıktığı görülse de bilim, birikimsel bir süreçtir ve genellikle hipotezler, önceki kuram ve araştırmalara dayanır.

Önceki Kuram ve Araştırmalardan Esinlenme

Çoğu çalışma araştırmacının mevcut kuram ve açıklamalardan tatmin olmamasıyla başlar. Başkalarının çalışmalarını okuyan bir araştırmacı kendisinin insan davranışlarını (insanlann acil durumlarda neden başkalanna yardım etmediği gibi) daha iyi açıklayacağına inanabilir. Örneğin, insanlann tutumlanm değiştirme nedenlerini açıklayan temel kuramlardan biri olan davranışçılık, 1950'lerde Leon Festinger'i tatmin etmiyordu. O da insanlann tutumlarını ne zaman ve nasıl değiştirdikleri konusunda belirli öngörüleri olan yeni bir yaklaşım -çelişki kuramı- geliştirecekti. 6. Bölüm'de göreceğimiz üzere, başka araştırmacılar da Festinger'in elde ettiği bulgulara getirdiği açıklamalardan memnun kalmayacak ve diğer olası açıklamalan test etmek için başka araştırmalar düzenleyecekti. Başka disiplinlerdeki bilim insanlan gibi,



Fotoğrafta Kitty Genovese'nin komşuların bakış Zarı *arasında saldırıya* uğradığı mahalle görülüyor. Neden hiç kimse polisi aramamışa?

sosyal psikologlar da sürekli bir kuram geliştirme süreci içerisindedir: Bir kuram öne sürülür; kuramın dayandığı belirli hipotezler test edilir; elde edilen sonuçlara göre kuram gözden geçirilir ve yeni hipotezler üretilir.

Kişisel Gözlemlere Dayalı Hipotezler

Sosyal psikoloji gündelik hayatta karşılaştığımız olayları ele alır. Araştırmacılar genellikle kendi yaşamlarında ya da başkalarının yaşamlannda onlara ilgi çekici, sıra dışı ve merak uyandırıcı gelen bir şeyi inceler ve bu olayın nedenleri hakkında bir kuram oluştururlar -daha sonra da bu kuramı sınamaya yönelik bir çalışma tasarlarlar.

Daha önce söz ettiğimiz Kitty Genovese cinayetini düşünün. Çoğu insan herhangi bir müdahalede bulunmayan komşuları, büyük şehirde yaşamanın yarattığı kayıtsızlık, duyarsızlık ve vurdumduymazlıkla suçlamıştı. Öte yandan, New York Üniversitesinde görevli iki sosyal psikologun bu konuda başka fikirleri vardı, Bibb Latane ve John Darley bir gün Genovese cinayeti üzerine konuşmaya başladılar. Gerisini Latane'nin ağzından dinleyelim: "Bir akşam, şehir merkezindeki bir kokteyl partisinden sonra, John Darley... bir içki içmek için 12. Sokak'taki daireme geldi. Ortak dertlerimizden biri, sosyal psikolog olduğumuzu öğrenen tanıdıkların bize hemen New Yorkluların vurdumduymazlığına neyin sebep olduğunu sormasıydı" (Latane, 1987, s. 78). "New Yorklular neden böyle?" diye sormak yerine Genovese'nin komşularının içinde bulunduğu sosyal durumu incelemek Latane ve Darley'ye daha ilginç ve önemli geliyordu: "Genovese vakasının bu kadar hayret verici olm*- smm nedeni belki de özellikle bu olayda olup bitendir, yani yalnızca bir ja da iki kişinin değil, tam 38 insanın olanları izlemekten başka bir şey yapmamasıdır, diye düşündük" (Latane, 1987, s. 78).

Araştırmacılar insana ilk bakışta mantığa aykırı görünen bir önseziden yola çıkacaktı: Acil bir duruma tanık olan insan sayısı ne kadar *fazlaysa,* içlerinden birinin olanlara müdahale etme olasılığı da o denli düşük olacaktır. Genovese'nin komşuları,"Ne de olsa birileri polisi çoktan aramıştır" diye dükünmüş olabilirdi. Latane ve Darley (1968), bu durumu *sorumluluğun dağılırnası* olarak tanımlıyordu. Belki de olaya tanık olanlardan her biri cinayeti yalnızca kendisinin gördüğünü düşünseydi yardım etme olasılığı da artacaktı.

ister bir kuramdan, isterse önceki araştırmalardan ya da gündelik yaşa-

yy.— •

3P111* gözlemlenmesinden yola çıkarak olsun, bir araştırmacı bir hipotez

Tablo 2.1 Özetle Araştırma Yöntemleri

Yöntem	Amacı	Yanıtlanan Som	
Gözlem	**Betimleme**	**Bu fenomenin doğası nedir?**	
Korelasyon	**Öngörme**	**X bilgisinden Y öngörülebilir mi?**	
Deneysel	**Nedensellik**	**Y değişkenine X değişkeni mi neden olur?**	

oluşturduktan sonra bunun doğru olup olmadığını nasıl anlayabilir? Bilimde dayanaksız görüşlerin hükmü yoktur; araştırmacının bir hipotezi test etmek için veri toplaması gerekir. Gözlem yöntemi, korelasyon yöntemi ve deneysel yöntemin Latane ve Darley'inkine benzer araştırma hipotezlerini incelemek üzere nasıl kullanıldığına bakalım (bkz. Tablo 2.1).

Gözlem Yöntemi: Sosyal Davranışlan Betimlemek

insan davranışlan yakından gözlemlenerek de birçok şey öğrenilebilir. Belirli bir insan grubunu ya da insanlann davranışı betimlemek amaçlandığında gözlem yöntemi çok yararlı olur. Bu teknikte araştırmacı insanlan gözlemler ve ölçümlerini ya da insanlann davranışlarından edindiği izlenimleri kaydeder. Gözlem yöntemi, araştırmanın konusuna, araştırmacının gözlemlediği insanlarla bağlantısına -ya da onlardan ayn olmasına- ve gözlemlediklerinin ne kadarını nicelemek istediğine göre birçok farklı biçimde uygulanabilir. Bunun örneklerinden biri, araştırmacının bir grup ya da kültürü içinden gözlemleyerek anlamaya çalıştığı ve bunu yaparken önceden sahip olduğu fikirlerini inceleme konusuna dayatmaktan kaçındığı etnografyadır. Burada hedeflenen, grubun zenginliğini ve karmaşıklığını grubu canlı olarak izleyerek anlamaktır. Etnografya insan kültür ve topluluklarını inceleyen kültürel antropolojinin başlıca yöntemidir. Sosyal psikolojinin ilgi alanı farklı kültürlerdeki sosyal davramşlannı da kapsayacak şekilde genişlediği için et-

Gözlem Yöntemi **("**
Araştırmacının insanlan gözlemlediği ve davranışlarından edindiği izlenimlerini şe® ölçümleri sistematik olarak kaydettiği teknik. **■**

Etnografya **, JS1**
Araştırmacının bir grup ya da kültürü içinden gözlemleyerek ve kendi fikirlerini yatmaktan kaçınarak anlamaya çalıştığı araştırma yöntemi. **a»**

nografya farklı kültürleri betimlemek ve bu kültürlerin psikolojik ilkeleri hakkında hipotezler üretmek üzere giderek daha fazla kullanılmaya başlanmıştır

(Fine & Elsbach, 2000; Hodson, 2004; Uzzel, 2000) .

Sosyal psikolojinin ilk yıllarından bir ömegi ele alalım. 1950'lerin başlarında Midwest'te yaşayan bir grup insan, belirli bir günde meydana gelecek korkunç bir tufanla dünyanın sonunun geleceğini düşünüyordu. Liderlerinin evinin arka bahçesine iniş yapacak olan bir uzay gemisinin onlan *gelip kurtaracağım* duyurdular. *Dünyanın sonunun o* kadar yakm olmadığını düşünen Leon Festinger ve meslektaşları, inanış ve kehanetleri boş çıkağında bu insanların nasıl bir tepki vereceklerini yakından gözlemlemenin ve bir günce tutmanın ilginç olabileceğini düşündüler (Festinger, Riecken, & Schachter, 1956). Uzmanlar, grup içindeki konuşmaları saati saatine kaydedebilmek için gruba üye olmanın ve normal birer grup üyesi gibi davranmanın gerekli olduğuna karar verdiler.

Etnografyanın püf noktası, incelenen insanlann bakış açısını anlayabilmek için öncelikle araştırmacının kendi yerleşik fikirlerini dayatmaktan olabildiğince kaçınmaktır. Bununla birlikte, bazen araştırmacılann, gözlem yöntemini kullanarak test etmek istedikleri belirli bir hipotez olur. Örneğin, bir araştırmacı öğrencilerin teneffüslerde ne kadar saldırganlık sergiledikleri ile ilgileniyor olabilir. Bu durumda gözlemci gözlem başlamadan önce somut bir şekilde tanımlanan belirli davranışlara sistematik olarak bakmaya başlayacaktır. Örneğin bir çocuğun diğerine vurması, onu iteklemesi ya da bir oyuncağını izinsiz olarak alması gibi davranışlar saldırganlık olarak tanımlanmış olabilir. Gözlemci, oyun bahçesinin bir köşesinde duracak ve sistematik olarak bu davranışlann ne sıklıkta gerçekleştiğini kaydedecektir. Araştırmacı sosyal davranışlarda olası cinsiyet ve yaş farklılıkları ile ilgileniyorsa gözlemci çocuğun yaşını ve cinsiyetini de not alacaktır. Peki, gözlemcinin işini ne kadar doğru yaptığını nasıl bilebiliriz? Bu tip çalışmalarda, birbirinden bağımsız olarak gözlem yapan ve bir veri kümesini kodlayan iki ya da daha çok kişi anasındaki anlaşma düzeyi anlamına gelen gözlemciler arası güvenilirlik bü- ük önem taşır. İki ya da daha çok sayıdaki gözlemcinin birbirlerinden ■bağımsız olarak aynı gözlem sonuçlanyla geldiğini ortaya koyan araştırıcılar gözlemlerin öznel olmadığını, bireyin doğruyu çarpıtan izlenimcine dayanmadığım da göstermiş olur.

Arşiv Analizi

Gözlem yöntemi yalnızca gerçek hayattaki davranışların gözlemlenmesiyle sınırlı değildir. Araştırmacı bir kültürle ilgili toplanmış belgeleri -ya da arşivleri- de inceleyebilir; bu teknik arşiv analizi olarak anılır (Mullen,

Rozell, & Johnson, 2001). Örneğin günlükler, romanlar, intihar mektupları, popüler müzik sözleri, televizyon programları, sinema filmleri, dergi ve gazete yazıları ve reklamlar bize bir toplumun kendini nasıl gördüğüyle ilgili birçok şey söyler. Saldırganlık örnegindekine çok benzer bir şekilde, önce belirli, iyi tanımlanmış kategoriler yaratılır, daha sonra bunlar arşiv kaynağına uygulanır (bkz. bir sonraki Dene ve Gör! alıştırması). Pornografi ile şiddet arasındaki ilişki sorusunu yeniden ele alalım. Bu konuyu ele almanın güçlüklerinden biri pornografinin ne olduğunu tanımlamaktır. Yüksek Mahkeme Yargıcı Potter Steart'm ifadesiyle, "Gördüğüm yerde tanırım" da diyebiliriz ancak içeriğini tam olarak betimlemek o kadar da kolay değildir.

Arşiv analizi bu sorunun yanıtım bulmak için iyi bir araçtır çünkü araştırmacıların kültür içerisindeki mevcut belge içeriklerini tanımlamasını sağlar -pornografi örneğinde bu belgeler piyasada pornografik içerik olarak satışa sunulan fotoğraf ve kurgusal öykülerdir. Örneğin bir araştırmacı gazete bayilerinde ve kitapçılarda satılan ciltsiz yetişkin içerikli kurgu kitaplarını incelemiştir (Smith, 1976). Bir diğeriyse internet sitelerindeki fotoğrafları analiz etmiştir (Mehta, 2001). Rahatsız edici bulgulardan, biri birçok pornografik yayında erkeğin kadım istemediği bir cinsel ilişkiye güç kullanarak (fiziksel, zihinsel ya da şantaj yoluyla) zorlamasıdır.

Gözlemciler Arası Güvenilirlik

Bir ven kümesim bağımsız olarak gözlemleyen ve kodlayan ıM ya, da daha çok kişi , arasındaki görüş birliği; ıkı ya da daha çok sayıdaki gözlememin birbirlerinden bar **■ ğımsjz olarak aynı gözlemlerde bulunduğum! ortaya- koyan araştırmacılar, gözlem- \ lenn öznel olmadığını, bireyin doğrulan, çarpıtan izlenimlerine dayanmadığım, da . göstermiş olur** , r % ^ <, !

- Arşiv ~~Analizi~~ ■ ~~———^v-. -y./,-~~

Araşürmacmm bir kültürle,ilgili tophnmıŞfbelgeferî, diğer bir deyişle arşivleri- (örneğin günlükler, romanlar, dergiler,, gazeteler vs[1].) İncelediği araştırma yöntemi.

DENE ve GÖR! 1

Aışıv Analizi. Kadınlar, Erkekler ve Medya

Kadın ve erkeklerin kide iletişim araçlarında nasıl resmedildiğini görmek için bir arşiv analizi yapın. Farklı konulara ve okuyuculara odaklanan, örneğin "bir haber dergisi, *Cosmopolitan* tarzı bir "kadın" dergisi, *CQ* tarzı bir "erkek" dergisi ve New *Yorker* tarzı bir edebiyat dergisi gibi üç dört dergi seçin. Dergilerin sayfalarım içinde en az bir kişinin resmi olan bir reklam görene kadar rastgele çevirin.-Her bir dergide bu tipte en az iki ya da üç reklam görene kadar bunu tekrarlayın. 'Reklamdaki kişinin yüzü fotoğrafın kaçta kaçım kaplıyor ve bu kişi erkek mı yoksa kadın mı? Her reklam için bir yere not düşün. Bedeninin hangi bölümünün'göründüğüne göre fotoğrafları şu kategorilerden birine yerleştirin: (a) bütün bedeni, ; ;.(b) belden yukarısı, (c) büyük oranda baş ve yüz. Kadın ve erkeklerin resmedılış , biçimlen arasında bir fark var mı? Varsa, sizce bunun nedeni nedir? Şimdi, bu tip- te gerçek bir araştırmanın sonuçlanm görmek için sayfa 119-120'ye gidin.

Hepsinde olmasa da, pornografik yayınların bir kısmında kadınlara karşı saldırganlık başlıca konulardan biridir.

Arşiv analizi şeklinde uygulanan gözlem araştırması toplumun değerleri ve inançları konusunda birçok şey söyleyebilir. Kadınlara yönelik cinsel şiddetin pornografik yayınlarda yaygın bir konu olması bu tip görüntü ve hikâyelerin birçok okuyucuya hitap ettiğini düşündürüyor (Di- etz & Evans, 1982; Gossett & Byme, 2002) ve akla birkaç rahatsız edici soru getiriyor: Toplumumuzda işlenen ve kadınlara yönelik cinsel şiddet içeren suçlar ile pornografi arasında bir bağlantı var mıdır? Pornografik yayınlan okumak ya da izlemek kimi erkeklerde şiddet içerikli cinsel eylemlere yol açar mı? Bu soruların yanıtlannı bulabilmek için arşiv analizinden farklı araştırma yöntemlerine başvurmak gerekir. İlerleyen sayfalarda kadınlara yönelik cinsel şiddetle ilgili önemli soruları ele alan araştırmacıların korelasyon yöntemini ve deneysel yöntemi nasıl kullandığına değineceğiz.

Gözlem Yönteminin Sınırlan

Gözlem yöntemi bazı smırlamalan da beraberinde getirir. Belirli davranış türleri çok ender görüldükleri ya da yalnızca özel hayatta sergilendikleri için bu davranışlan gözlemlemek zordur. Örneğin, LatanĞ ve Darley bir olaya tanık olan insan sayısının insanlann kurbana yardım etme eğilimine etkilerini araştırmak isteselerdi hâlâ bu soruya bir yanıt bulmalarını bekliyor olabilirdik çünkü bu tip olaylar çok sık yaşanmaz ve ne zaman yaşana- raklanm öngörmek de çok zordur.

Bunun yerine, Latane ve Darley, örneğin şiddet içerikli suçlarla ilgili gazetelerde çıkan haberleri tarayarak ve olaya tanık olanlann sayısını kurbana yardım edenlerle karşılaştırarak arşiv analizi yöntemini kullanmıştır. Bunda bile araştırmacılar birçok sorunla karşılaşmıştır: Bütün muhabirler olaya tanık olanlann sayısından söz ediyor mu? Verilen sayılar doğru mu? Gazetedeki yazılarda bütün yardım biçimlerine yer verilmiş mi? Söz konusu verilerin dağınık olduğu çok açık. Arşiv çalışmala- nnda her zaman olduğu üzere, araştırmacının kaderi derleyicinin merhametine kalmıştır; muhabirlerin bir haberi hazırlama amacı farklıdır ve araştırmacıların sonradan gereksinim duyacağı bilgilerin tümünü haber içeriğinde kullanmamış olabilirler.

Belki de en önemlisi, sosyal psikologlar yalnızca davranışı betimlemek değil, aynı zamanda öngörmek ve açıklamak isterler. Bunun için de diğer

uygun yöntemleri kullanmaları gerekir.

KORELASYON YÖNTEMİ: SOSYAL DAVRANIŞLARI ÖNGÖRMEK

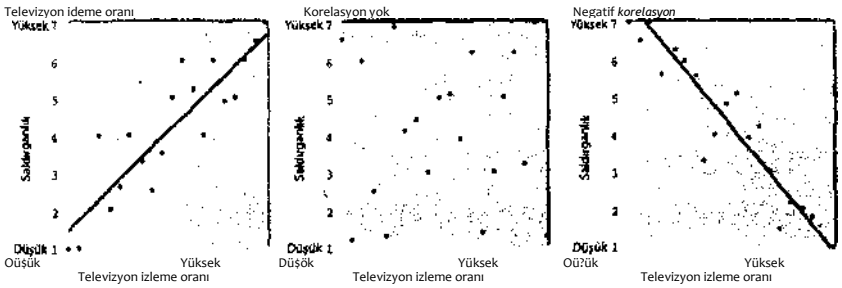
Sosyal bilimlerin amaçlarından biri de değişkenler arasındaki ilişkileri anlamak ve farklı sosyal davranış biçimlerinin ne zaman ortaya çıkacağını öngörebilmektir. İnsanlann gördüğü pornografik içerik ile cinsel şiddet içerikli davranışlar sergileme olasılıkları arasındaki ilişki nedir? Çocuklann televizyonda izledikleri şiddet içerikli programlar ile saldırganlıklan arasında bir ilişki kurulabilir mi? Araştırmacılar bu tip sorulan yanıtlayabilmek için sıklıkla farklı bir yönteme, korelasyon yöntemine başvururlar.

Korelasyon yönteminde iki değişken sistematik olarak ölçülür ve aralanndaki ilişki -birinin diğerini ne kadar öngördüğü- değerlendirilir, insan davranış ve tutundan çeşitli şekillerde ölçülebilir. Araştırmacılar, gözlem yönteminde olduğu gibi, bazen insanlann davranışlannı doğrudan gözlemlerler. Örneğin araştırmacı, çocuklarda saldırgan davranışlar ve televizyonda şiddet içerikli program izleme süreleri arasındaki ilişkiyle ilgileniyor olabilir. Bu durumda da çocuklann oyun bahçesindeki davranışlannı gözlemleyebilir ancak bu kez amacı çocuklardaki saldırganlık düzeyi ile diğer etmenler, örneğin araştırmadaki diğer bir ölçüm olan televizyon izleme alışkanlıklan arasındaki ilişki -ya da korelasyonu- değerlendirmektir.

Araştırmacılar bu tip ilişkileri korelasyon katsayısını hesaplayarak değerlendirirler. Korelasyon katsayısı, örneğin insanlann kilolarına bakarak boylannı tahmin etmek gibi, bir değişkenin diğerini ne kadar öngördüğünü gös-

|İKorelasyon Yöntemi
.. d ya da daha çok değişkenin sistematik olarak ölçülmesi yoluyla aralarındaki ilişki- Jun (yani birinin diğerini ne kadar öngördüğü) değerlendirildiği araştırma yöntemi.

korelasyon Katsayısı
fi£değişkenin diğerini ne kadar öngördüğünü -örneğin, insanlann boylanna ba- irak kilolannı ne kadar iyi tahmin edebileceğinizi- hesaplamaya yarayan istatis- sel teknik.



Şekil *2.1* **Korelasyon katsayısı.**

Şemalarda televizyonda *şiddet* **içerikli** *programlar* **izlemek ile çocuklarda saldırgan davranışlar üzerine farazi bir çalışmadaki üç olası korelasyon ilişkisi görülüyor. Soldaki şemada güçlü bir pozitif korelasyon söz konusu: Daha çok televizyon izleyen çocuklar daha saldırgan davranışlar sergiler. Omdaki şema herhangi bir korelasyon ilişkisi olmadığım gösteriyor: Çocuklann televizyon izleme oranı ile saldırgan davranışlan arasında herhangi bir ilişki yoktur. Sağdaki şemada güçlü bir negatif korelasyon ilişkisi görülüyor: Daha çok televizyon izleyen çocuklar daha az saldırgandır.**

teren istatistiksel bir değerdir. Pozitif korelasyon varsa bir değişkenin değerindeki artış diğer bir değişkenin değerindeki artışla bağlantılıdır. Kilo ile boy birbirlerine pozitif korelasyonla bağlıdır; genellikle birisinin boyu ne kadar uzunsa kilosu da o kadar fazla olacaktır. Negatif korelasyon varsa, bir değişkenin değerindeki artış diğer bir değişkenin değerindeki düşüşle bağlantılı demektir. Kilo ile boy birbirine negatif korelasyonla bağlı olsaydı insanların görünümü de bir hayli tuhaf olurdu; kısa boylular, örneğin çocuklar, penguene benzerken basketbol oyuncuları bir deri bir kemik kalırdı! Elbette, iki değişken arasında hiç ilişki olmaması da mümkündür, bu durumda araştırmacı bir değişkene bakarak diğerini öngöremeyecektir (bkz. *Şekil 2.1).*

Taramalar

Korelasyon *yöntemi* genellikle *taramalarda* kullanılır. Tarama araştırmalarında insanlar arasından temsilî bir ömeklem seçilir ve bunlara tutum ya da davranışlarıyla ilgili sorular sorulur. Tarama, insanların tutumlarını ölçme-

Tem ılt bir omeklem oluşturan insanların, davranışlan ve tutumlan ile ilgili sorulan (genellikle ısım vermeden) yanıtladığı araştırma

nin elverişli bir yoludur; örneğin, insanlara telefon açarak seçimlerde kime oy verecekleri ya da bir takım sosyal meseleler hakkında neler düşündükleri sorulabilir. Araştırmacılar genellikle insanlann bir soruya verdikleri yanıtın diğer yanıtlan ne kadar öngördüğünü değerlendirmek amacıyla korelasyon yöntemini tarama sonuçlanna uygularlar. Psikologlar tarama araştırmalarına genellikle sosyal davranış ve tutumlan anlamak için başvururlar -örneğin, erkeklerin ne kadar pornografik içerikli yayın izledikleri ile kadınlara yönelik tutumlan arasında bir korelasyon ilişkisi olup olmadığına bakarlar.

Araştırmacıların, güvenli cinsel ilişkiye girme oram gibi, gözlemlenmesi zor değişkenler arasındaki ilişkiyi değerlendirmesine olanak tanıması tarama çalışmalanmn olumlu yönlerinden biridir, ilgili değişkenlerin gözlemlenmesi zor olduğunda araştırmacılar insanlann kendi inanç, tutum ve davranışlan ile ilgili sorulara verdiği yanıtlara dayanan tarama ça- lışmalanna başvurur ve sorulan sorular arasındaki ilişkiyi incelerler: Örneğin, AIDS ve bulaşma yollan hakkında daha çok bilgi sahibi olan insanlar, bu konuda daha az şey bilenlere oranla, güvenli cinsel ilişkiyi daha mı çok tercih ediyor?

Tarama çalışmalanmn diğer bir olumlu yönü de nüfusun temsili kesitlerinden ömeklemler içermesidir. Bir tarama çalışmasında verilen yanıtlar ancak yalnızca teste tabi tutulanlan (yani *ömeklemi*) değil, insanlann genelini yansıtıyorsa işe yarar niteliktedir. Tarama araştırmacılan için teste tabi tutulan insanlann tipik olması çok önemlidir. Ömeklemlerini söz konusu araştırma sorusu açısından önem taşıyan bir dizi karakteristik özelliği bakımından geneli temsil eden insanlardan oluştururlar (örneğin yaş, eğitim geçmişi, din, cinsiyet, gelir düzeyi). Aynı zamanda nüfusun genelinden insanlan rastgele seçim yoluyla belirlerler, bu şekilde örnekleme seçilme açısından herkese eşit şans tanıyarak ömeklemin popülasyonun genelini temsil etmesini sağlarlar. Ömeklem rastgele seçildiği sürece, verilen yanıtların nüfusun bütünü ile makul düzeyde uyumlu olacağını varsayabiliriz.

Tarama verileri ile ilgili potansiyel sorunlardan biri verilen yanıtların doğru olmama olasılığıdır, insanlar herhangi bir mesele hakkında ne düşün-

; Rastgele S«çûtv

“ Btr ömeklemin nüfusun genelim temsil ettiğinden emin olmak için örnekleme se-
***çılme konusunda herkese eşit şans tanıyan ömeklem oluşturma yöntemi**

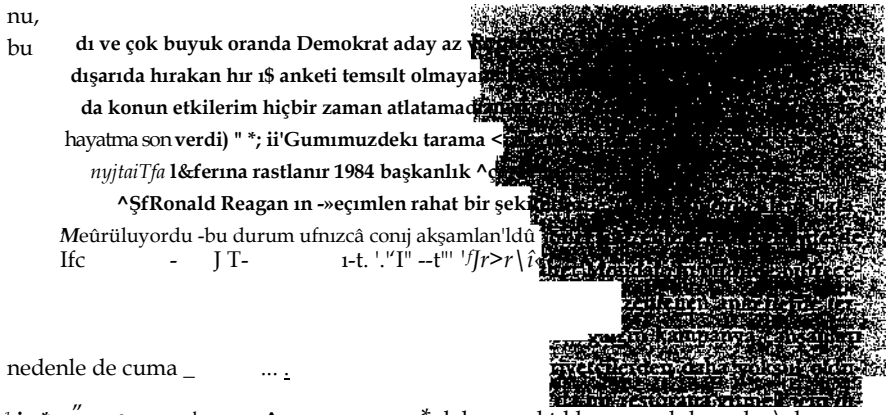
dükleri ya da genel olarak neler yaptıkları gibi açık sorulan yanıtlamakta zorlanmaz. Öte yandan, taramaya katılanlardan farazi bir durumda nasıl davra- nacaklannı öngörmeleri ya da daha önceki bir davranışlannm nedenini açık- lamalan istendiğinde doğru yanıt alma olasılığı azalır (Schuman & Kalton, 1985; Schwarz, Groves, & Schuman, 1998). Genellikle insanlar yanıtı bilmeseler de bildiklerini düşünürler. Richard Nisbett ve Tim Wilson (1977) bu "bildiğinden fazlasını söyleme" durumunu insanlann önceki tepkilerini genellikle yanlış açıkladığını gösteren bir dizi araştırmayla ortaya koymuştur. Bu açıklamalarının gerçekten insanlan etkileyen etmenlerden çok, bu etmen-

BAĞLANTILAR

Siyasi Anketlerde Rastgele Seçim

1936' sonbaharında haftalık *The Literary* He IBerars *Digest* **dergisi seçmenlerin gelecek başkanlık seçimlerinde hangi adaya oy vereceklerini ödenmek için geniş bir tarama çalışması düzenledi. Dergi,, ömekle- mini telefon rehberlerinden ve otomobil ruhsat kayıtlarından aldığı isimlerle oluşturmuştu. 2 milyon kişiyi kapsayan, anketin sonuçlarına göre Cumhuriyetçi aday Alf Landon seçimleri büyük bir farkla kazanacaktı.. Elbette ki sonuçta se- : çimleri Alf Landon değil, iki eyalet dışında bütün eyaletlerde daha fazla oy alan Franklin Delano Roosevelt kazandı.** *The Literary Digest* **düzenlediği ankette nasıl bir hata yapmıştı?' Büyük Ekonomik Buhran'ın en ağır dönemleri yaşanıyordu ve çoğu insanın telefon yada araba alacak parası yoktu. Olanlarınsa mali durumu iyiydi ve bunlann çoğu: Alf Landon taraftan Cumhuriyetçi seçmenlerdi. Buna karşılık, seçmenlerin çoğu mali açıdan o kadar iyi bir durumda değil-**





nu,
bu **dı ve çok buyuk oranda Demokrat aday az**
dışarıda hırakan hır ı$ anketi temsılt olmaya
da konun etkilerim hiçbir zaman atlatamad
hayatma son **verdi) " *; ii'Gumımuzdekı tarama <**
nyjtaiTfa **l&ferına rastlanır 1984 başkanlık ^**
^ŞfRonald Reagan ın -»eçımlen rahat bir şek
Meûrüluyordu -bu durum ufnızcâ conıj akşamlan'ldû
Ifc - J T- ı-t. '.''I" --t"' *'fJr>r\î*

nedenle de cuma _ ... .

* daha az cıktıklannı ve dnlausnlı e\ dc kaldıkları u,m bu-günlerde düzenle anketlerde Demokru ad nın ont liri ıdıûmi anladılar Bu tıp öiıemL ku - "

ıafennjda/2
trf^şmçs^&g»-.

İanna karşın, belki cc. bunların ı.ıvtsinıleJtâr!

{"Ibüyük bir gelişme kaydedildi ve artık Eni ça ' ³ken arasındaki korelasyon doğru bir şekilde saptanabiliyor (House ve ark , 2004 £ 'Visser, Krosmck, & Lavrakas, 2000)

lerin neler olabileceğine dair kuram ve inanışlarına dayandığı görülmüştür. (Bu çalışmaları 5. Bölüm'de daha ayrmtıh olarak ele alacağız).

Korelasyon Yönteminin Sınırlan: Korelasyon Nedensellik Değildir

Korelasyon yönteminin en önemli eksiği bize yalnızca iki değişkenin birbiriyle ilişkili olduğunu söyleyebilmesidir, oysa sosyal psikologun amacı sosyal davranışların *nedenlerini* belirlemektir. Biz, A ile B arasında korelasyon ilişkisi olduğunu söylemek değil, "B'nin nedeni A'dır" diyebilmek istiyoruz.

Bir araştırmacı iki değişken arasındaki korelasyonu bulduğunda, bu iki değişken arasında üç olası nedensel ilişki olduğunu gösterir. Örneğin, araştırmacılar çocukların izlediği şiddet içerikli televizyon programlan ile çocukların saldırganlık düzeyi arasında korelasyon olduğunu bulmuştur (bu, şekildeki kadar güçlü olmasa da Şekil 2.1'de en soldaki çizelgedekine benzer bir örüntüdür; bkz. Eron, 1982). Bu korelasyon, televizyonda şiddet içerikli görüntüler izlemenin çocukları da şiddete yönelttiği şeklinde açık-



19901ann başlarında düzenlenen bir çalışmada kadınların tercih ettiği doğum kontrol yöntemi ile cinsel yolla bulaşan hastalık (CYBH) taşıma riski arasında bir korelasyon ilişkisi olduğu bulunmuştu. Şaşırtıcı bir şekilde partnerleri prezervatif kullanan kadınlarda CYBH olasılığı, diyafram ya da gebeliği önleyici spiral kullanan kadınlara oranla daha yüksekti. Ûte yandan, buna bakarak prezervatif kullanmanın CYBH riskini yükselttiğini söyleyemeyiz. Korelasyon nedensellik anlamına gelmez. (Konu anlatımında bu sonuçlara yönelik alternatif açıklamalar bulabilirsiniz.)

lanabilir. Ûte yandan, tam tersi de doğru olabilir: Belki de zaten şiddete eğilimli olan çocuklar televizyonda şiddet içerikli programlar izlemeyi tercih ediyordur. Hatta, bu iki değişken arasında herhangi bir nedensel ilişki olmayabilir. Belki de hem televizyonda şiddet içerikli programlar izlemenin hem de şiddete eğilimli davranışlar sergilemenin nedeni üçüncü bir değişken, örneğin çocuğuna fazla ilgi göstermeyen ihmalkâr anne babalardır. (Deneysel bulgular bu üç nedensel ilişkiden birini destekliyor; hangisi olduğunu 12. Bölüm'de ele alacağız.) Korelasyon yöntemini kullanırken bir değişkenin diğerini ortaya çıkardığı sonucuna atlamak yanlıştır. *Korelasyon nedenselliği kanıtlamaz*■

-----Ne yazık ki bu vecizeyi unutmak sosyal bilimlerde en sık karşılaşılan yöntemsel hatalardan biridir. Kadınlarda doğum kontrol yöntemleri ve cinsel yoldan bulaşan hastalıkları (CYBH) inceleyen bir araştırma da aynı ha

taya düşmüştür (Rosenberg, Davidson, Chen, Judson, & Douglas, 1992). Bu çalışmada araştırmacılar bir kliniğe gelen kadınların kayıtlarım incelemiş, kullandıkları doğum kontrol yöntemi ile CYBH geçmişleri olup olmadığına bakmıştır. Araştırmacılar, şaşırtıcı bir şekilde, diyafram ya da gebelik önleyici spiral kullanan kadınlara oranla, prezervatif kullanan kadınlarda daha fazla CYBH görüldüğünü bulmuştur. Sonuçlar popüler basında da geniş yer bulmuş ve diyafram ya da spiral kullanımının hastalık riskini azalttığına değinilmiştir. Bazı gazetelerde partnerleri prezervatif kullanan kadınlara diğer yöntemleri tercih etmeleri salık verilmiştir.

Araştırmacıların vardığı bu sonuçta gözünüze bir sorun çarpıyor mu? Hastalık oram ile kadınların kullandığı doğum kontrol yöntemi arasındaki korelasyon farklı nedensel yorumlara açıktır. Belki spanç ve diyafram kullanan kadınlar daha az sayıda farklı kişiyle cinsel ilişkiye giriyordu. (Gerçekten de prezervatif kullananların bir önceki ayda birden çok kişiyle cinsel ilişkiye girme olasılığı daha yüksekti.) Belki de doğum kontrol yöntemi olarak prezervatifi tercih eden kadınların partnerlerinde CYBH olma riski diğerlerinden daha yüksekti. Bunu bilmek olanaksız. Dolayısıyla, bu korelasyon çalışmasından doğum kontrol yöntemlerinin CYBH'dan korunma sağladığı sonucu çıkarılamaz.

Korelasyona dayalı tasarımlardan nedensel sonuçlar çıkarmanın güçlüğünü gösteren diğer bir ömek de daha önce değindiğimiz pornografi ile kadınlara yönelik ırza tecavüz gibi saldırgan cinsel eylemler arasındaki ilişkidir. Orta Batı Amerika'daki büyük bir üniversitede bir tarama çalışmasına isim vermeden katılan erkek öğrencilere daha önce cinsel açıdan zorlayıcı bir davranış sergileyip sergilemedikleri ve pornografik içerikli yayınlan ne sıklıkta izledikleri soruldu (Carr & VanDeusen, 2004). Araştırmacılar az da olsa istatistiksel açıdan önemli bir korelasyon bulunduğunu, öğrencilerin yanıtlanna göre, daha çok pornografik içerikli yayın izleyenlerde daha önce cinsel şiddet uygulamış olma eğiliminin daha yüksek seyrettiğini gördüler.

Bu bulgular her ne kadar fikir verici olsa da pornografi izlemenin öğrenciyi cinsel şiddet uygulamaya yönelttiğini göstermez. Sizce bu korelasyon başka nasıl açıklanabilir? Kadınlara şiddet uygulamaya eğilimli erkeklerin

nografi onlan saldırganlığa yönlendirmiyordur da saldırganlıktan nedeniyle pornografiye yöneliyorlardır (Malamudı ve ark., 2000). Belki de üçüncü bir

DİNİ ve GOR!

Korelasyon ve Nedensellik Arasındaki Farkı Bilmek

tki değişken arasında bir korelasyon ilişkisi olduğunda, bunun illa da bmnindiğp- \ rine neden olduğu anlamına gelmediğini bazen unutabiliriz; korelasyona İjşJpçak nedensel çıkaranlar yapılamaz. Aşağıdaki örneklerin her birinde korek^çrmıt ite-"' den ortaya çıktığım düşünün. Bir değişkenin diğerine neden olduğu çokba^j^-*; bi görünse bile, bu durumun başka açıklamaları da olabilir mi?

1. **Kısa bir süre önce bir polıtıkaa kız ve erkek izcilerin 'erdemlerini yücelten bür konuşma yaptı. Bu konuşmada, sokak suçlatma kanşan gençler İrasında izci' olanların çok az olduğuna dikkat çekti. Diğer bir deyişle, izcilik etkinlikleri ile suça eğilimli davranışların sıklığı arasında negatif korelasyon olduğunu öne sürüyordu. Sizce bunun nedeni ne olabilir? ***
2. **Yeni bir çalışma, "helikopter anne babaların" -çocuklarının öğretim hayatını yafan- ; dan takip eden, ve müdahaleci anne baba- çocuklarının üniversitelerde, anrö*baba%l' lan bu kadar sıkı bir takipte olmayan üniversite öğrencilerine, oranla," daha az bar • şanlı olduğunu ortaya koydu. Bu durum, anne babalan kendilerini biraz daha rahat bıraktığında üniversite, öğrencilerinin daha başarılı olacağı anlamına mı. gelir? ^**
3. **Askerî birliklerde yürütülen yeni bir çalışma, daha çok dövmesi olan askerlerin' motosiklet kazası geçirme olasılığının daha yüksek olduğunu gösterdi. Neden? •**
4. **Yeni bir çalışmada dindar ergenlerin suça karışma olasılıklarının daha düşük,, arabada emniyet kemeri takma oranlaruımsa daha yüksek olduğunu gösterdi?: Dindarlık insanlarda yasalara uyma eğilimini mi artünyor? ■**
5. **Kahvaltı edenlerin daha çok yaşadığını, kahvaltıyı atlayanlarınsa daha genç yaşta öldüğünü gösteren bir korelasyon ilişkisi söz konusu. Kahvaltılık mısır ya dam; buğday gevreği yediğimizde daha uzun mu yaşarız? .**
6. **Yem düzenlenen bur çalışmanın sonuçlarına göre daha çok sut içen çocuklar daha kilolu oluyor. Araştırmacılardan biri, bu sonuçlara dayanarak,' Idiş.yermek isteyen , çocuklann daha az süt içmesi gerektiğine karar verdi. Bu geçerli bir çıkarım midir?**
7. **Bir çalışmada, daha çok gazete ve dergi okuyanların hayalet, astroloji, altıncı his :;e. gibi doğaüstü olaylara daha az inandığı görüldü. Çalışmayı yürüten araştırma- "• cı, dergi ve gazete okuyan insanlann "bu tip şeylerle ilgili akıla açıklamaları" daha fazla gördüğüne, bu nedenle de doğaüstü olaylara daha kuşkucu yaklaşti-' ğı sonucuna ulaştı. Bu geçerli bir çıkanm mıdır?**
8. **Yeni düzenlenen bir ankette genel yayın yapan televizyon kanallarım izleyen insanlann, izlemeyenlere oranla, daha çok cinsel ilişkiye girdiği görüldü. Araştırmacılardan biri "National Geographic ya da Beyzbol Tarihi gibi programlann İM insanlan havaya sokacağı kimin akima gelirdi?" diyor. Bu korelasyonu siz nas sil açıklardınız? ■**

Yanıtlar sayfa HO-'da.. ^

değişken söz konusudur. Örneğin, erkeğin yetiştirilme tarzındaki, ya da alt-kültüründeki bir etmen onu cinsel şiddete ve pornografiye yönlendiriyordur. Yandaki Dene ve Gör! alıştırmasında, korelasyon çalışmalarından nedensel sonuçlar çıkarmanın güçlüklerine başka örnekler de bulabilirsiniz.

DENEYSEL YÖNTEM: NEDENSEL SORULARI YANITLAMAK

Deneysel yöntem nedensel ilişkileri saptamanın tek yoludur. Bu yöntemde araştırmacı olayı sistematik olarak kontrol ederek insanlann olayı şu (örneğin, acil bir duruma başka insanlarla birlikte tanık olmak) ya da bu (örneğin, aynı acil duruma tek başına tanık olmak) şekilde yaşamasını sağlar. Deneyi düzenleyenin nedensel çıkarımlar yapmasına olanak tanıdığı için, deneysel yöntem sosyal psikolojik araştırmalarda en çok tercih edilen yöntemdir.

Deneysel yöntemde her zaman araştırmacının doğrudan müdahalesi söz konusudur. Araştırmacı durumun yalnızca tek bir yönünü (örneğin, grubun büyüklüğünü) dikkatli bir şekilde değiştirerek, incelenen davranışın (örneğin, insanlann acil bir durumda yardıma gidip gitmeyeceği) nedeni olup olmadığını görür. Kolay gözüküyor, değil mi? Ashnda hiç de öyle değildir. Latane ve Darley'in grup büyüklüğünün etkileri ile ilgili hipotezini test etmek için bir deneye girişmek çok güçlü pratik ve etik zorluklan da birlikte getirir. Ne tip bir acil durum kullanılmalıdır? Bilimsel bakış açısıyla ideal olanı Genovese'nin durumuna olabildiğince yakm bir durum yaratmaktır. Dolayısıyla, gelip geçenin tanık olacağı bir cinayet sahnelemeniz gerekir. Bir koşulda cinayeti yalnızca birkaç kişi tanık olacak şekilde, diğer koşulda da çok daha fazla sayıda kişi tanık olacak şekilde düzenleyebilirsiniz.

Elbette ki aklı başında hiçbir bilim insanı her şeyden habersiz insanlann tanık olacağı bir cinayet sahnelemeyi düşünmez. O hâlde Genovese vakasına benzeyen ve çok fazla değil de yeterince üzüntü verici olacak bir du-

Iöntemde araştırmacı, katılımcıları farkü koşullara rastgele atar ve bu koşuüa- Önsanlann tepkileri üzerinde nedensel bir etkisi olduğu düşûnüren)[1] bağımsız iken dışında, aynı olmasını sağlar. • ' '• -' '

rum gerçekçi bir şekilde nasıl yaratılabilir? Ayrıca, olaya tanık olan herkesin, test etmek istediğimiz değişken -bu durumda, olaya tanık olanların sayısı- dışında aynı acil durumu yaşamasını nasıl sağlayabiliriz?

Latane ve Darley'in (1968) bu sorunlarla nasıl başa çıktığına bakalım. Bu deneyde bir katılımcı olduğunuzu düşünün. Size belirtilen zamanda geliyorsunuz ve kendinizi odacıklara açılan birkaç kapının olduğu bir koridorda buluyorsunuz. Deney görevlilerinden biri sizi karşılıyor ve odalardan birine alırken diğer odalarda beş öğrencinin daha olduğunu ve sizinle birlikte deneye katılacaklarını söylüyor. Deneyci size mikrofonlu bir kulaklık da verdikten sonra odadan çıkıyor. Kulaklıkları takıyorsunuz ve bunun üniversite öğrencilerinin ne tip sorunlar yaşadığım öğrenmeye yönelik bir deney olduğunu bütün katılımcılara anlatan bir açıklama duyuyorsunuz.

Herkesin sorunlarım açıkça anlatabilmesi için katılımcıların isimlerinin açıklanmayacağı, herkesin kendi ayrı odasında kalacağı ve haberleşmenin yalnızca dahilî telefon sistemiyle yapılacağı söyleniyor. Aynca deneyci konuşmaları dinlemeyeceğini, katılımcıların açık yüreklilikle ve içtenlikle konuşabileceklerini de sözlerine ekliyor. Son olarak da herkesten sırayla ve 2 dakika boyunca sorunlarından bahsetmesi, her konuşmadan sonra diğerlerinin söylenenler hakkında yorum yapması isteniyor. Bunu sağlamak için de her seferinde yalnızca tek bir mikrofonun açık kalacağı söyleniyor.

Grup tartışmaya başlıyor, ilk katılımcının üniversiteye uyum sağlamakta güçlük çektiğini duyuyorsunuz. Biraz da utanarak, özellikle baskı altında bazen nöbet geçirdiğini itiraf ediyor. 2 dakikalık süresi dolunca diğer katılımcıların da sırayla yaşadıkları sorunlardan bahsettiğini duyuyorsunuz. Siz de konuştuktan sonra sıra yine ilk katılımcıya geliyor. Şaşkınlık içinde az önce sözünü ettiği nöbetlerden birini geçirdiğini fark ediyorsunuz:

> Ben—birisi—birisi—acaba—birisi—bana—birisi—bana—yardım—birisi bana biraz yardım edebilir mi—kendimi—kendimi iyi hissetmiyorum... Sanırım— sanırım—yine o nöbetlerden biri—yardım ederseniz—düzeleceğime eminim—-birisi—birisi—yardım etsin—ah—y-yardım edin—ah (yutkunma sesleri)... Öleceğim galiba—öleceğim—nöbet—nöbet geçiriyorum—yardım edin— birisi... (yutkunma sesleri ve sonra sessizlik). (Darley & Latana, 1968, s. 379)

Böyle bir durumda siz ne yapardınız? Siz de gerçek deneye katılan öğren-

cilerin çoğu gibi birisiyseniz odanızda kalır, öğrenci arkadaşınızın nöbet geçirişini dinler ve bu konuda hiçbir şey yapmazdınız. Bu sizi şaşırttı mı? Latan€ ve Darley kurbanın nöbeti sona ermeden önce kurbanı ya da deney görevlisini bulmak için odasından çıkanların sayısını tuttular. Katılımcıların yalnızca %31'i bu tip bir yardım arayışına girişmişti. Öğrencilerin %69'unun tamamı, tıpkı Kitty Genovese'nin komşularının herhangi bir şekilde yardım etmeye çalışmaması gibi, odalarında kaldı ve hiçbir şey yapmadı.

Bu bulgular yardım etmeme nedeninin nöbete tanık olanlann sayısına bağlı olduğunu kanıtlıyor mu? Başka bir etmenin söz konusu olmadığını söyleyebilir miyiz? Söyleyebiliriz çünkü Latane ve Darley deneylerine diğer iki koşulu da dâhil etmişti. Bu koşullarda işleyiş daha öncekiyle aynıydı, tek bir önemli farkla: Tartışma grubu daha küçüktü, yani nöbete daha az sayıda insan tanık oluyordu. Bir koşulda katılımcılara kendilerinden başka üç katılımcı daha olduğu söyleniyordu (kurban ve diğer iki katılımcı). Diğer koşulda ise tartışma grubunun iki kişiden oluştuğu söyleniyordu (diğe- n kurban). Bu son durumda katılımcı nöbeti yalnızca kendisinin duyduğunu düşünüyordu.

Bağımlı ve Bağımsız Değişkenler

Latan6 ve Darley'in (1968) düzenlediği deneyde acil duruma tanık olan insanlann sayısı bağımsız değişken, yani diğer bir değişken üzerindeki etkisini görmek için araştırmacının değiştirdiği ya da kaldırdığı değişkendi. Bağunlı değişken ise araştırmada bağımsız değişkenden etkilenip etkilenmediği incelenen değişkendir; araştırmacının hipotezine göre bağımlı değişken bağımsız değişkenin düzeyinden etkilenecektir. Diğer bir deyişle, bağımlı değişkenin bağımsız değişkene bağlı olduğu varsayılır (bkz. Şekil 2.2). Latanö ve Darley düzenledikleri deneydeki *bağımsız* değişkenin, *yani* tanık olanlann sayısı, bağımlı değişken, yani yardım edip etmeyecekleri

i .Bağımsız Değişken
'S'Thger bir değişken -üzerinde etkisi olup olmadığını görmek ıçın araşarmacı tarafın * dan. değiştirilen ya da kaldırılan değişken
i--Bağımlı Değişken ' •*i*
? Bağımsız değişkenden etkilenip etkilenmediği araşarmacı tarafından ölçülen değişirken, araştırmacının hipotezine göre bağımlı değilken bağımsız değişkenin düzeyine bağlıdır

üzerinde etkili olduğunu bulmuştu. Katılımcılar kendilerinden başka 4 kişinin daha nöbete tanık olduğunu düşündüğünde yalnızca %31'i yardım etmeye çalışmıştı. Kendilerinden başka yalnızca iki kişinin daha nöbete tanık olduğunu düşündüklerinde ise yardım edenlerin sayısı %62'ye yükselmişti. Katılımcılar nöbete yalnızca kendilerinin tanık olduğunu düşündüğünde hemen hepsi (%85'i) yardım etmeye çalışacaktı.

Bu sonuçlar olaya tanık olanlann sayısının yardım etme oranını güçlü bir şekilde etkilediğini gösteriyor ancak bu, grup büyüklüğünün insanlann yardım etme karan üzerindeki tek etmen olduğu anlamına gelmez. Nitekim 4 katılımcı olduğunda da nöbeti duyanlann üçte biri yardım etmeye çalışmıştı; buna karşılık, katılımcılar sesi yalnızca kendilerinin duyduğunu düşündüklerinde bazılan yardım etmeye çalışmamıştı. Yardım davranışını etkileyen başka etmenler de olduğu çok açık -tanık olanlann kişilikleri, acil durumlarla ilgili geçmiş deneyimleri vb. bunlara örnek gösterilebilir. Yine de Latane ve Darley, insanlann yardım edip etmeyecekleri konusunda önemli bir belirleyiciyi saptamıştı: olaya tanık olan kişinin diğer tanıklann sayısı hakkmdaki fikri.

Latane ve Darley'in düzenlediği deneyde çeşidi koşullar altında verilen farklı yardım kararlannı acil duruma tanık olan insanlann sayısının etkilediğinden nasıl emin olabiliriz? Bu sonucu durumun başka bir yönü doğurmuş olabilir mi? Deneysel yöntemin güzelliği işte bu noktada gizlidir: Olaya tanık olanlann sayısı ile yardım karan arasındaki nedensel bağlantıdan emin olabiliriz çünkü Latane ve Darley bağımsız değişken, yani olaya tanık olanlann sayısı dışında kalan her şeyin farklı koşullar altında tamamen aynı olmasını sağlamıştı. Bir deneyde bağımsız değişken dışında her şeyin aynı kalmasını sağlamak iç *geçerlilik* olarak anıhr. Latane ve Darley herkesin aynı acil duruma tanık olmasını sağlayarak deneyin iç geçerlilik düzeyim yüksek tutmaya özen göstermişti. Diğer sözde katılımcıların ve kurbanın sesini önceden kaydederek bunlan dâhilî haberleşme sistemi üzerinden dinletmişlerdi.

Bununla birlikte, Latane ve Darley'in düzenlediği deneydeki koşullar arasında, acil duruma tanık olanlann sayısından başka, önemli bir farklılık daha olduğunu fark ettiniz mi? Deneydeki farklı koşullan farklı katılımcılar yaşamıştı. Belki de yardım kararlannda gözlemlenen farklılıklar bağımsız değişkenden değil, katıluncılann karakteristik özelliklerinden kaynaklanıyordu. Tek tanık koşulundaki katılımcılar diğer koşullardaki katılıma-



Şekil 2.2
Deneysel araştırmada bağımlı ve bağımsız değişkenler.

lardan birçok açıdan farklı olabilir, yardıma gitmelerinin temelinde de bu farklılıklar yatıyor olabilirdi. Belki de sara nöbetleri konusunda bir şeyler bilme olasılıkları daha yüksekti ya da acil durumlarda yardım konusunda deneyimliydiler. Bu olasılıklardan biri doğru olduğu takdirde, farklı yardım kararlarını etkileyenin katılımcıların geçmişi değil, katılımcı sayısı olduğu sonucuna varmak zorlaşır.

Neyse ki deneylerde katılımcılar arasında var olan ve sonuca etki edecek farklılıkları en aza indirmeye yarayan bir teknik kullanılır: koşula seçkisiz atama. Bu işlem sayesinde bütün katılımcıların deneyin herhangi bir koşulunda

Koşula Seçkisiz Atama
Tüm katılımcılann deneyin herhangi bir koşulunda eşit yer alma şansı olmasını sağlayan işlem; seçkisiz atama sayesinde araştırmacılar katılımcılann kişilik ya da geçmişlerindeki farklılıkların koşullara eşit bir şekilde dağıldığından görece daha emin olur.

yer alma şansı eşit olur; seçkisiz atama yoluyla araştırmacılar katılımcıların kişilik ya da geçmişlerindeki farklılıkların koşullara eşit bir şekilde dağıtıldığından görece emin olabilir. Latane ve Darley'in katılımcıları deneyin koşullarına seçkisiz olarak atandığı için sara nöbetleri konusunda daha çok şey bilenlerin aynı koşul altında toplanma olasılığı da çok düşüktür. Sara bilgisinin üç farklı deney koşuluna rastgele (yani, üç aşağı beş yukan eşit olarak) dağılmış olması gerekir. Bu güçlü teknik, deneysel yöntemin en önemli parçasıdır.

Bununla birlikte, seçkisiz atamada bile farklı insan karakteristiklerinin koşullara dağılmama olasılığı (çok küçük de olsa) bulunur. Örneğin, tıpkı 40 kere para atışı yaptığımızda turadan çok yazı gelme olasılığı gibi, 40 kişiyi rastgele olarak iki gruba ayırdığımızda sara nöbetleri konusunda daha çok şey bilenler şans eseri bir grupta toplanabilir. Bu, deneye dayalı bilimlerde ciddiye alman bir durumdur. Veri analizinde istatistiksel tekniklerle hesaplanan ve olasılık düzeyi (p-değeri) olarak adlandırılan, araştırmacıya deneyin sonuçlarında bağımsız değişkenin değil, şansın rolünü gösteren bir sayı bulunur. Sosyal psikolojinin de dâhil olduğu bilimsel geleneklere göre, sonuçların incelenen bağımsız değişkenden değil de şans eseri kaynaklandığını gösteren olasılık düzeyi %5'in altındaysa sonuçlar *kayda değer* (güvenilir) kabul edilir. Örneğin, 40 kere para atışı yaptığımızda sonu hepsinde de tura olursa bunun şans eseri olamayacağını düşünür ve parada bir hata (örneğin, iki tarafı da tura olan hileli bir para) olup olmadığına bakarız. Benzer şekilde, bir deneydeki iki koşulda sonuçlar birbirinden şansa bağlanamayacak denli çok farklılık gösterdiğinde bu farklılığa bağımsız değişkenin (örneğin, acil duruma tanık olanlann sayısı) neden olduğunu var sayarız. P-değeri bize, gözlemlenen farklılığı şansın değil bağımsız değişkenin ortaya çıkardığından ne kadar emin olabileceğimizi söyler.

Özetlemek gerekirse iyi bir deneyin püf noktası, bağımsız değişkenin - ve *yalnızca* bağımsız değişkenin- bağımlı değişkeni etkilemesini sağlamak

Olasılık Düzeyi (p-degen)
istatistik ıeknıklenyle hesaplanan ve araştırmacıya deney sonuçlarının bağımsız değişken ya da değişkenlere bağlı olarak değil, şans esen ortaya çıkma olasılığım gös-
^.lereiLsayı Sosyal psikolojinin de dâhil olduğu bilimsel geleneklere göre, sonuçların
% incelenen bağımsız değişkenden değil de şans esen kavnaklandığını gösteren olasılık düzeyi %5'ın altındaysa sonuçlar kayda değer (güvenilir) kabul edilir



araştırmalarının önemli bir kısmı laboratuvar ortamında gerçekleşir. Sosyal psikologlar bu çalışmalardan elde ettikleri bulgulan nasıl olup da gerçek hayata genelleyebiliyorlar?

şeklinde tanımlayabileceğimiz iç geçerliliktir; bunun için tüm dış değişkenler kontrol edilir ve katılımcılar farklı deney koşullanna rastgele atanır (Campbell & Stanley, 1967). Deneyi düzenleyen araştırmacı, iç geçerlilik yüksek olduğunda bağımlı değişkeni etkileyenin bağımsız değişken olup olmadığına karar verebilir. Deneysel yöntemi gözlem ve korelasyon yöntemlerinden ayıran temel nokta budur: Yalnızca deneysel yöntem ile pornografi izlemenin erkekleri şiddet içerikli eylemlere yöneltip yöneltmediği gibi nedensel sorulara yanıt bulunabilir.

Örneğin, araştırmacılar deneye katılmayı kabul eden katılımcıları pornografik içerikli olan ve olmayan filmleri izleyecek (bağımsız değişken) •gruplara rastgele olarak atamış ve kadınlara saldırgan davranma oranlarım ölçerek (bağımlı değişken) pornografinin saldırganlığa yol açıp açmadığını test etmiştir. Donnerstein ve Berkowitz'in (1981) yürüttüğü bir çalışmada önce, deneycilerle iş birliği yapan bir kadın, erkek katılımcıları sinirlendirmiş daha sonra üç gruba ayrılan bu erkekler üç farklı film türünden birini izlemiştir: şiddet içerikli pornografi (tecavüz sahnesi), şiddet içermeyen pornografi (şiddet içermeyen bir seks sahnesi) ve şiddet ya da cinsellik içermeyen bir film (sohbet programı). Daha sonra yine aynı erkeklere daha ön-

giçGeçerlilik

Oüğmılı değişkem yalnızca bağımsız değişkenin etkilemesini sağlamak btmuır Bjçıı tüm dış değişkenler kontrol edilir ve katılımcılar £arkk deney koşullanna Şfinst^ 1 ıtın ıı

ce kendilerini sinirlendiren kadına karşı saldırganlık sergileme fırsatı verilmişti: sözde alakasız bir öğrenme deneyinde kadına verilecek elektrik şokunun miktarını bu katılımcılar belirleyecektir (iş birlikçi aslmda elektrik şokuna maruz kalmıyordu ancak katılımcılar bunun öyle olduğunu düşünüyordu). Şiddet içerikli pornografi izleyen erkeklerin, şiddet içermeyen pornografi ya da şiddet ya da cinsellik içermeyen bir program izleyen erkeklere oranla kadına çok daha yoğun elektrik şoku verdiği görüldü, bu da akla saldırgan davranışlara tek başına pornografinin değil, kimi pornografik içerikli yayınlarda sergilenen şiddetin neden olduğu düşüncesini getiriyor (Mussweiler & Förster, 2000). Bu araştırma sahasını 12. Bölüm'de daha ayrıntılı olarak ele alacağız.

Deneylerde Dış Geçerlilik

Deneysel yöntemin tüm bu olumlu yanlarının yanında bazı eksilerinden de söz edilebilir. İnsanlan koşullara rastgele atayarak ve dış değişkenlerin etkilerini saf dışı bırakarak durum üzerinde yeterli kontrol sağlamak bu durumun biraz da yapay olmasına ve gerçek hayattan uzaklaşmasına neden olabilir. Örneğin, Latane ve Darley'in çalışmalanmn, asıl esin kaynağı olan Kitti Genovese cinayetinden uzaklaştığı öne sürülebilir. Üniversite binasında düzenlenen laboratuvar deneyinde bir nöbete tamk olmakla kalabalık bir şehrin bir mahallesinde yaşanan vahşi bir cinayet ne kadar alakalı olabilir? Gündelik hayatlanmızda diğer insanlarla dâhili telefon sistemi aracılığıyla mı tartışıyoruz? Katılımcılar bir psikoloji deneyine katıldıklan- nın farkındaydı, bu durum davranışlannı etkilemiş olamaz mı?

Bunlar dış geçerlilik, yani bir çalışmanın sonuçlannm diğer durumlara ve başka insanlara ne kadar genellenebilir olduğu ile ilgili önemli sorular. Dikkat ettiyseniz iki tür genelleıiebilirlik söz konusu: deneyi düzenleyenler tarafından kurulan durumun gerçek hayattaki durumlara genellenebilirliği *(durumlar* arası genellenebilirlik) ve deneye katılan insanlardan genel olarak başka insanlara genelleme *(insanlar* arası genellenebilirlik).

Durumlar Arası Genellenebilirlik Sosyal psikoloji araştırmalan bazen üniversitelerdeki deneyler gibi yapay ortamlarda düzenlendiği ve gerçek haya-

1

Dış Geçerlilik **4**

; Çalışma sonuçlarının, diğer durumlara ve başka insanlara genellenebilme oranı.

ta genellenemeyecegi için eleştirilir. Bu sorunu dikkate alan sosyal psikologlar çalışmalarım olabildiğince gerçekçi yaparak sonuçların genellenebi- liiliğifli arttırmaya çalışırlar. Öte yandan, insanların gerçek hayatta, hiçbir yaman olmasa bile, nadiren karşılaşacaktan durumlara yerleştirildiği labo- ratuvar ortamında bunu başarmak oldukça zordur; Latane ve Darley'in dâhili haberleşme sistemi aracılığıyla gerçekleştirdikleri grup tartışması da bunun örneklerinden biridir. Bunun yerine, psikologlar çalışmanın psikolojik gerçekçiliğini, yani deneyde tetiklenen psikolojik süreçlerin gündelik hayatta yaşanan psikolojik süreçlere benzeme oranım en üst düzeye çıkarmaya çalışırlar (Aronson, Wilson, & Brewer, 1998). Latane ve Darley'in sahneye koyduklan acil durum önemli açılardan gündelik hayattakilerden farklı olsa bile, psikolojik açıdan gündelik hayatta yaşanan acil durumlara benziyor muydu? Aynı psikolojik süreçler mi tetiklenmişti? Katılımcıların algılayışı ve düşünceleri aynı türde miydi, aynı türden kararlar mı vermiştiler; benimsedikleri davranışlar geıçek hayatta benimseyecekleri ile aynı tipte miydi? Eğer öyleyse çalışmanın psikolojik gerçekçiliği yüksektir diyebilir, sonuçlan gündelik hayata genelleyebiliriz.

İnsanlar gerçek bir olayın içinde olduklannı düşündüklerinde psikolojik gerçekçilik düzeyi de yükselir. Deneyi düzenleyenler bunu sağlamak için genellikle katılımcılara çalışmanın gerçek amacım gizleyen bir göstermelik öykü anlatırlar. Örneğin, hatırlıyorsanız Latane ve Darley katılımcılara üniversite öğrencilerinin kişisel sorunlan üzerine bir çalışma yürüttüklerini söylemiş, daha sonra da acil bir durum sahnelemişlerdi. Tabii katılımcılara "Bakın, insanlann acil durumlara nasıl tepkiler verdik- , lerini merak ediyoruz, bu yüzden de çalışmanın bir noktasında acil bir 'durum sahneleyip nasıl bir tepki verdiğinize bakacağız" demek çok kolay "oturdu. Herhalde siz de böyle bir durumda psikolojik gerçekçilik düzeyi- ln çok düşük olacağını kabul edersiniz. Gerçek hayatta acil durumlarla

eâejde tetiklenen psikolojik süreçlerin gündelik" hayatta yaşanan psikolojik re benzeme oranı.

İSÜİ

İ

ebk Öykü

İSSİSfifS

SJik gerçekçiliği korumak ıçın katılımcılara çatışmanın gerçek amacg$gP§^|

pdan açıklama.

ne zaman karşılaşacağımızı bilmeyiz ve bu durumlara vereceğimiz tepkiler konusunda hazırlıklı olmayız. Katılımcılar acil bir durumla karşılaşacaklarını bilseydi tetiklenen psikolojik süreçler gerçekten acil bir durum- dakilerden oldukça farklı olurdu ve bu da çalışmanın psikolojik gerçekçilik düzeyini düşürürdü.

İnsanlar Arası Genellenebilirlik Sosyal psikologların genel olarak insanların sosyal etkiye açık olduğu konusunu nasıl araştırdıklarını hatırlayın. Latane ve Darley'in deneyi sosyal etkinin ilginç, beklenmedik bir örneğini belgelemiş ve yalnızca başkalarının da olduğunu bilmenin bile yardım etme olasılığını düşürdüğünü ortaya koymuştur. Peki ama bu bize genel olarak insanlar hakkında ne gösteriyor? New York Üniversitesinde düzenlenen bu çalışmaya, deneyde katılımcı oldukları için ekstra ders kredisi alan 52 kız ve erkek üniversite öğrencisi katılmıştı. Farklı katılımcılar söz konusu olsaydı deneyin sonuçlan da değişir miydi? Katılımcılar üniversite öğrencisi değil de orta yaşlı, meslek olarak kol gücüyle çalışan kişiler olsa olaya tanık olanlann sayısı, yardım kararlannı etkiler miydi. Peki ya New Yorklu değil de Orta Batı Amerikalı ya da Amerikalı değil Japon olsaydılar?

Deney sonuçlannın belirli bir popülasyonun davranışlannı temsil e ğinden emin olmanın tek yoîu, katılımcılann bu nüfustan rastgele ol seçilmesidir. İdeal olanı, deneylerdeki ömeklemlerin, tıpkı tarama çalış lannda olduğu gibi, rastgele seçilmesidir. Sosyal psikologlar araştırmal da nüfusun çeşitli kesimlerinden ya da farklı kültürlerden gelen katılım lara her geçen gün daha fazla yer vermekte, bunlardan bazılannı ime aracılığıyla gerçekleştirmektedir (örneğin, Lane, Banaji, & Nosek, 200- Bununla birlikte, ne yazık ki çoğu sosyal psikoloji deneyinde rastgele, neklemler seçmek pratik değildir ve çok pahalıya mal olur. Amerika arasından rastgele seçilen bir ömeklemi hangi partiye oy verecekleri k. sunda düzenlenen bir telefon anketine katılmaya ikna etmek zaten çok ken buna bir de binlerce dolarlık anket düzenleme masrafı eklenir. La ve Darley'i insanlan bir deneye katılmak için uçağa binip New York'; meye ikna etmeye çalışırken bir düşünün, tabii ki buna bir de masrafl . leyin. New York Üniversitesinde rastgele seçilmiş bir öğrenci öme'J,' toparlamak bile o kadar kolay değildir; her şeyden önce katıiimcılan *V* ve Darley'in laboratuannda bir saat geçirmeye ikna etmek gerekir.

Elbette ki pratik olmak ve masraflar, yetersiz bilim için mazeret olamaz. Çoğu araştırmacı bu sorunla baş etmek için insanlan sosyal etkiye açık kılan temel psikolojik süreçleri inceler ve bunlann evrensel olarak paylaşılan

te mel süreçler olduğunu varsayar. Böyle bir durumda sosyal psikoloji de-
nylerindeki katılımcılann birçok farklı kültürden gelmesine aslında gerek
ıktur. Elbette ki bazı sosyal psikolojik süreçler kültürel etmenlerle yakm-
li dan ilişkili olabilir; bu gibi durumlarda da farklı insanlardan oluşan örnek-
§/lemlere gereksinim duyarız. O hâlde asıl soru, araştırmacılann inceledikle-
ri sürecin evrense :I olup olmadığına nasıl karar vereceğidir.

Alan Araştırması

Dış geçerliliği arttırmanın en iyi yollanndan biri alan de-
neyleri düzenlem lektir. Alan deneyinde araştırmacılar
dışında, doğal ort davranışı laboratuvar
rmacı bağımsız lamında inceler. Laboratuvar deneyinde
örneğin, yardım olduğu gibi, araş-
ve insanları farkl değişkeni (örneğin, grup büyüklüğü)
i, gerçek hayat bağımlı değişken
da düzenlenen la etme davranışı) üzerindeki etkisini görmek
sadıkları olayla için denetler
k dünyada, tipi ı koşullara rastgele atar. Dolayısıyla, alan
n gerçek insanl deneyinin dese-
ki daha yüksek jrtamında düzenlenmesi dışında, görece
Sosyal psikol yapay bir ortam-
, ve Darley (1 ıboratuar deneyi ile aynıdır. Alan deneyinde
lgili hipotezle katılımcılar
kkân müdürün nn aslında deneyin bir parçası olduğunu
da iki müşteri bilmezler. Ger-
daki en pahal ık üniversite öğrencisinden çok daha fazla
a yeterli sayıc farklılık göste-
klarda değil arla düzenlenen bu tip bir deneyin dış
bu fırsat" c geçerliliği de elbet-
ıncular iri kıyım olduğundan kimse onlara doğrudan müdahale >ıl
A merak edilen, kasiyer döndüğünde müşterilerden kaçının ona
l olacaktır.

Djide bu tip alan çalışmalanmn sayısı çoktur. Örneğin La-
970), grup büyüklüğü ve olaya tanık olanlann müdahalesi
rini New York dışında bir dükkânda test ettiler. Kasiyer ve
ıün bütünüyle bilgisi dâhilinde, iki "soyguncu" kasaya bir
daha gelene kadar bekler, daha sonra da kasiyerden dük-
ı birayı söylemesini isterler. Kasiyer soruyu yanıtladıktan
la bira olup olmadığına bakmak için depoya gider. Kasiyer
ken soyguncular dükkanın önünde duran bir kasa birayı,

rında değil doğal ortamda gerçekleştirilen deney.

bir hırsızlık olduğundan bahsedeceğidir? Olaya tanık olanlann sayısının laboratuvardaki nöbet deneyindeki ile aynı engelleyici etkiye sahip olduğu görülmüştür: Yanında başka bir müşteri-tanık olduğu hâlde hırsızlığı kasiyere söyleyenlerin sayısı, yalnız başına olduğunu düşünenlere oranla çok daha düşüktür.

Alan deneylerinde dış geçerlilik düzeyi çok daha yüksek olduğuna göre araştırmacılar neden laboratuvar çalışmalan yapıyor, diye düşünüyor olabilirsiniz. Gerçekten de sosyal psikoloji için kusursuz deney; alan ortamında, ilgili insan gruplanndan rastgele seçilen bir öraeklemle ve son derece yüksek bir iç geçerlilikle (tüm dış değişkenler kontrol altında; insanlar koşullara rastgele atanmış) düzenlenen alan deneyleri gibi görünüyor. Kulağa hoş geliyor, değil mi? Gel gör ki tek bir çalışmada tüm bu koşullan sağlamak çok zordur ve bu tip çalışmalan gerçekleştirmek neredeyse olanaksızdır.

Hemen her zaman ya iç ya da dış geçerlilikten -yani dış değişkenlerin sonuçlan etkilemesini önlemek için durumu yeterince kontrol etmek, insanlan koşullara rastgele atamak ve sonuçlann gündelik hayata genellenebilir olmasından- ödün vermek gerekir. En iyi kontrol laboratuvar ortamında sağlanır ancak laboratuvar gerçek hayattan farklı olabilir. Gerçek hayat koşullan en iyi alan deneylerinde yakalanır ancak bu tip çalışmalarda da tüm dış değişkenleri kontrol etmek çok zordur. Örneğin, dikkatli okuyucularımız Latane ve Darley'in (1970) bira hırsızlığı çalışmasının laboratuvar deneylerinden önemli bir açıdan aynldığmı fark etmiştir: İnsanlar orada yalnız ya da başka bir müşteriyle birlikte olma koşuluna rastgele atanamıyordu. Bu deney Latane ve Darley'in yürüttüğü tek çalışma olsaydı, alışverişe tek başına çıkan insanlann, bir arkadaşıyla birlikte çıkanlardan, yardım davranışım etkileyecek bir farkı olup olmadığını bilemezdik. Latane ve Darley laboratuvar çahşmalannda insanlan koşullara rastgele atayarak bu tip farklı açıklamalan da saf dışı bırakmış oldular.

Tekrarlamalar Iç geçerlilik ile dış geçerlilik arasındaki bu ödün alışverişi *sosyal psikoloğun temel ikilemi* olarak anılır (Aronson & Carlsmith, 1968).; Bu ikilemden kurtulmanın yolu her şeyi tek bir deneyde yapmaya çalışma- ! maktu-. Çoğu sosyal psikolog bütün katılımcıların farklı koşullara rastgele^ atandığı ve bütün dış değişkenlerin kontrol edildiği laboratuvar deneylen 1 düzenleyerek öncelikle içsel geçerliliği sağlamayı yeğler. Böylece neyin ney yi etkilediği konusunda fazla bir belirsizlik olmaz. Bazı sosyal psikologlar^' sa

alan çalışmaları düzenleyerek dış geçerliliği en yüksek düzeye çekmeye çalışırlar. Birçok sosyal psikolog da ikisini birden yapar. Bir arada alındığında iki çalışma tipi kusursuz deneyin gereklerini yerine getirir.

Tekrarlamalar bir deneyin dış geçerliliğinin en son test aşamasıdır. Ancak farklı ortamlarda, farklı insanlarla çalışmalar düzenleyerek sonuçların ne kadar genellenebilir olduğuna karar verebiliriz. Öte yandan, genellikle bir sorunla ilgili birçok çalışma düzenlendiğinde sonuçlar arasında kimi farklılıklar ortaya çıkar. Örneğin, birkaç çalışmada olaya tanık olanlann yardım davranışını etkilediği sonucuna ulaşılırken, diğerlerinde böyle bir sonuçla karşılaşılmayabilir. Peki bu durum nasıl açıklanabilir? Olaya tanık olanlann sayısı etkili midir, değil midir? Bağımsız değişkenin neden olduğu etkinin güvenilir olup olmadığını görmek için iki ya da daha fazla çalışmada elde edilen sonuçlann ortalaması alınır ve bu teknik üst-analiz olarak adlandmlır. Daha önce bir çalışmada elde edilen bulgulann şans eseri mı yoksa bağımsız değişkene mi bağlı olduğunu gösteren p-değerleri üzerinde durmuştuk. Üst-analiz de temelde aynı işlevi görür, yalnız bunda birden çok farklı çalışmanın ortalaması alınır. Örneğin, bir bağımsız değişkenin 20 çalışmanın yalnızca birinde etkili olduğu bulunduğunda üst-analiz bu tek çalışmanın büyük olasılıkla bir istisna olduğunu ve ortalama olarak bağımsız değişkenin bağımlı değişkeni etkilemediğini gösterecektir. Bir bağımsız değişken çalışmalann çoğunda etkili oluyorsa, muhtemelen üst-analiz de ortalama olarak bağımlı değişkeni etkilediğini gösterir.

Bu kitapta okuyacağınız bulgulann çoğu çeşitli farklı ortamlarda, farklı insanlarla yapılan çalışmalarda tekrarlanmıştır; bu nedenle bunlann güvenilir fenomenler olduğunu, laboratuvar ortamı ya da üniversite öğrencileri ile sınırlı olmadığını söyleyebiliriz. Örneğin, Anderson ve Bushman (1997) saldırganlığın nedenleri ile ilgili laboratuvar çalışmalan ile gerçek dünyada düzenlenen çalışmalan karşılaştırmıştır. Her iki çalışma tipinde de

çalışmanın, genellikle- farklı katılıma popülasyonu ile ya da değişik ortamlafâa -

~ ^ " ¹ ,*

“ ' 5 •"•<*>>–'•< ...« V»*- • • !SÎC.-î-
.ln"-.J-..

' ir değişkenin güvenilir olup olmadığım görmek içm ıkı ya da daha Çok ça- eldfe edilen sonuçların ortalamasını alarak uygulanan istatistik tekniği.

medyadaki şiddetin saldırgan davranışa neden olduğu görülmüştür. Benzer şekilde, Latane ve Darley'in özgün bulguları çeşitli çalışmalarda tekrarlanmıştır. Olaya tanık olan insan sayısının yardım davranışını etkilediği sonucu çocukları, üniversite öğrencilerini ve vekil adaylarını da içeren çeşitli insan gruplarıyla (Darley & Batson, 1973; Latane & Nida, 1981); hem küçük hem de büyük şehirlerde (Latane & Dabbs, 1975); psikoloji laboratuvarla- n, şehir sokakları, metro trenleri gibi çeşitli ortamlarda (Harrison & Weüs, 1991; Latane & Darley, 1970; Piliavin, 1981; Piliavin & Piliavin, 1972) ve sara nöbeti, yangın tehlikesi, kavga ve kaza gibi farklı acil durumlarda (Latane & Darley, 1968; Shotland & Straw, 1976; Staub, 1974), aynca patlayan lastik gibi daha az ciddi durumlarda (Hurley & Ailen) yapılan çalışmalarla tekrarlanmıştır. Bu tekrarlama çahşmalannm birçoğu, psikoloji deneyi yapıldığından habersiz olan insanlann bulunduğu gerçek hayat ortamla- nnda (örneğin, metro treninde) gerçekleştirilmiştir. Kitapta ele alacağımız önemli bulgularla ilgili benzer tekrarlamalara çok sık değineceğiz.

Temel Araştırma ve Uygulamalı Araştırma

İnsanlann hangi konuda çalışma yürüteceklerine nasıl karar verdiğini merak ediyor olabilirsiniz. Bir sosyal psikolog neden yardım davranışım, bilişsel çelişki kuramım ya da pornografinin saldırganlık üzerindeki etkilerini incelemeye karar verir? Bu sorulan sormasının nedeni yalnızca merak mıdır? Yoksa sosyal psikologun belirli bir hedefi, örneğin cinsel şiddeti azaltmak gibi bir amacı var mıdır?

Temel araştırmada amaç yalnızca entelektüel meraktan yola çıkarak insanlann neden belirli şekillerde davrandığı sorusunun yanıtını bulmaktır. Araştırmacılar belirli bir sosyal ya da psikolojik soruna çözüm bulmaya çalışmaz. Buna karşılık, uygulamalı araştırma belirli bir sosyal soruna çözüm bulmaya yönelik olarak tasarlanır. Irkçılığı azaltmak, cinsel şiddet oranını düşürmek ya da AIDS'in yayılma hızını yavaşlatmak gibi belirli

Temel Araştırma > , ,
Yalnızca entelektüel merakla: insanlann neden belirli biçimlerde davrandığı na yanıt mim ık n,ır tasarlanın çilisin ıhı
Uygulamalı Araştırma • ..
Ih lıru t r - ıl sururu tünmek u-cre I ıs. u:[1] an m <, ılısm U ır

bir sorunu çözmenin yanında, davranışla ilgili bir kuram oluşturmak ikinci planda kalır.

Sosyal psikolojide temel araştırma ile uygulamalı araştırmanın sınırlan çok belirgin değildir. Birçok araştırmacı kendini temel ya da uygulamalı bilim insanı olarak adlandırsa da bir grubun çalışmalan diğerinden bağımsız değildir. Zamanında uygulamalı bilim açısından herhangi bir değeri olduğu düşünülmese de sonradan önemli bir uygulamalı sorunun çözümünde kilit bir rol oynadığı görülen birçok temel araştırmadan söz edilebilir. Örneğin, kitabın ilerleyen bölümlerinde de göreceğimiz gibi, kendi çevresini tayin etme duygusunun etkilerini konu alan ve köpekler, fareler ve balıklar üzerinde yürütülen çalışmalar bakımevlerinde kalan yaşhlann sağlık du- rumlannı düzeltme tekniklerinin geliştirilmesine önayak olmuştur (Langer & Rodin, 1976; Richter, 1957; Schulz, 1976; Seligman, 1975).

Çoğu sosyal psikolog belirli bir sosyal problemin çözülebilmesi için bu problemi yaratan psikolojik süreçleri anlamamız gerektiğini düşünür. Gerçekten de sosyal psikolojinin kuruculanndan biri olan Kurt Lewin'in (1951) bu alanda düstur kabul edilen bir sözü vardır: "Hiçbir şey iyi bir kuram kadar pratik değildir." Bununla anlatmak istediği, şehirlerde şiddet ya da ırk ön yargısı gibi zorlu sosyal problemleri çözebilmek için öncelikle bunlann temelinde yatan insan doğasının ve sosyal etkileşimin psikolojik dinamiklerini anlamak gerektiğidir. Amaç sosyal davranışlann temelinde yatan psikolojik süreçleri keşfetmek olduğunda bile, elde edilen bulgular genellikle uygulama açısından net sonuçlar doğurur. Buna kitabın ilerleyen bölümlerinde birçok kez siz de tanık olacaksınız.

SOSYAL PSİKOLOJİ ARAŞTIRMALARINDA YENİ UFUKLAR

Sosyal psikologlar sürekli olarak toplumsal davranışlan incelemenin yeni yollannı keşfetme arayışındadır ve son yıllarda oldukça dikkat çeken bazı yeni yaklaşımlar ortaya çıkmıştır.

Kültür ve Sosyal Psikoloji

Sosyal psikoloji büyük oranda Batılı bilim insatılan tarafından Batılı katılımcılarla yürütülen Batılı bir bilim dalı olarak başladı. Bu durum da bulgu-

lann evrenselliğinin sorgulanmasına neden oluyor. Sosyal psikologlar kültürün sosyal psikolojik süreçler üzerindeki etkilerini incelemek amacıyla kültürler arası araştırmalar yürütürler (Heine, 2008; Kitayama & Cohen, 2007; Nisbett, 2003; Smith & Bond, 1999). Kitabın ilerleyen bölümlerinde göreceğimiz gibi, sosyal psikolojideki bazı bulgular kültüre bağlıdır. Örneğin, 3. Bölüm'de Batılılann ve Doğu Asyalılann sosyal dünyayı algılama ve anlamada temelde farklı düşünce türlerine dayandığını göreceğiz. 5. Bölüm'de insanlann kendilerim tanımlamalarında bile kültürel farklılıklann etkili olduğunu tartışacağız. Kişisel bağımsızlığı mı yoksa sosyal karşılıklı-bağımlılığı mı vurguladığımız kültürel değerlerimizi yansıtır.

Kültürler arası araştırma yapmak başka bir kültüre seyahat etmekten, yabancı materyalleri yerel dile çevirmekten ve orada düzenlenen bir çalışmayı tekrarlamaktan ibaret değildir (Heine, Lehman, Peng, & Greenholtz,





Bazı psikolojik süreçler evrenselken bazılarıysa içinde yaşadığımız kültür tarafından şekillendirilir. Örneğin, Afganistan'da Taliban rejiminin kadınlan baştan aşağı örtünmeye zorlamasında olduğu gibi, insanlann toplum içindeki görünümleri ile ilgili zorunluluklar onların benlik kavramım şekillendirir mi? İnsanlann aileleri ve sosyal gruplanyla ilişkileri hakkmdaki düşünceleri, EndonezyalI kadının çalışırken bebeğini de sıranda taşımasına benzer kültürel uygulamalardan etkilenir mi? Kültürler arası çalışmalar zorlu bir konu olsa da insanlann başkalan hakkmdaki düşüncelerini ve onlarla etkileşimlerini kültürün nasıl etkilediğini anlamak açısından gereklidir.

2002; van de Vijver & Leung, 1997). Araştırmacılar kendi kültürlerinde öğrendikleri bakış açılarını ve tanımlamaları tanımadıkları bir kültüre dayatmaktan kaçınmalıdır. Aynı zamanda kullandıkları ve bağımlı değişkenlerin farklı kültürlerde şekilde anlaşıldığından emin olmaları gerekir (Bond, 1988; Lomer &r Berry, 1986).

HıyDir ^ey ıplur kuıar i lu

-Kuıl Lenuı. Iv51

bağımsız aynı

Örneğin, Latane ve Darley'in (1968) sara nöbeti deneyim farklı bir kültürde tekrarlamak istediğinizi düşünün. Deneyi başka bir yerde aynı şekilde tekrarlayamayacağınız çok açık. Latane ve Darley'in kaydettikleri ve öğrencilerin üniversite hayatım tartıştıkları kayıtlar 1960'larda New York Üniversitesinde okuyan öğrencilere özgüydü ve başka bir yerde anlamlı bir şekilde kullanılamazlardı. Elbette ki deneyde daha ince noktalarda da farklılıklar olacaktır, örneğin insanlann nöbet geçiren kişiye bakış biçimi. İnsanlann başkalarını kendi gruplanna ait görüp görmemeleri kültürler arasında büyük farklılıklar sergiler; bu etmen de başkalarına karşı davranışlarım büyük oranda belirler (Gudykunst, 1988; Triandis, 1989). Bir kültürdeki insanlar kurbanı kendi sosyal gruplarından biri olarak görürken başka bir kültürde karşıt sosyal gruba ait olarak görülüyorsa iki kültürdeki çalışma sonuçlan arasında büyük farklılıklar olduğunu görebilirsiniz. Bu da yardım davranışı ile ilgili psikolojik süreçlerin farklı olmasından değil, insanlann durumu farklı yorumlamalarından kaynaklanır. Farklı kültürlerde benzer şekillerde yorumlanan ve algılanan bir çalışma yürütmek oldukça zorlayıcı olabilir. Kültürler arası araştırmalar yürüten bilim insanlan bu tip konularda çok duyarlıdır ve dikkadi kültürler arası çalışmaların sayısı arttıkça hangi psikolojik süreçlerin evrensel, hangilerinin kültüre bağlı olduğunu daha iyi belirleyebileceğiz (Heine, 2008).

Evrimsel Yaklaşım

Evrim kuramı Charles Darwin (1859) tarafından hayvanların çevrelerine nasıl uyum sağladığını açıklamak amacıyla geliştirilmiştir. Bu kuramın mer-

Kültürler Arası Araştırma

"Söz konusu psikolojik süreçler her ila kültürde de var mı, yoksa insanların yetiştirildiği kültüre mı özgü?" sorusuna[1] yanıt bulmak için farklı* kültürlerden insanlar üe yürütülen araştırma.

kezinde, belirli bir ayıncı özelliğe sahip organizmalar üremeye daha yatkın olduğu için, belirli çevrelerde hayatta kalmayı kolaylaştıran bu kalıtsal özelliklerin gelecek kuşaklara aktarılması süreci olan doğal seçim bulunur. Zürafaların uzun boyunları bunun tipik örneklerinden biridir. Yiyeceğin az bulunduğu bir çevrede uzun boyunlu zürafalar diğer hayvanların ulaşamadıkları yapraklan yiyebildikleri için beslenebilmişlerdir. Bu zürafalann hayatta kalma ve üreme olasılıklan diğer zürafalara oranla daha yüksektir ve böylece sonuç olarak "uzun boyun" geni de sonraki kuşaklann hepsinde bulunacaktır.

Biyolojide evrim kuramı, farklı türlerin nasıl uzun boyun gibi farklı fiziksel özelliklere sahip olduğunu açıklamak için kullanılır. Peki ya birisinin kendi türünün bir üyesine karşı saldırgan olma eğilimi ya da başkalanna karşı yardımsever olma eğilimi gibi sosyal davranışlar? Sosyal davranışlann da doğal seçim süreci boyunca evrim geçiren genetik belirleyicileri olması mümkün müdür ve eğer mümkünse bu durum hayvanların yanı sıra insanlar için de geçerli olabilir mi? Bunlar, sosyal davranışlan doğal seçim ilkeleri doğrultusunda zamanla evrim geçiren genetik etmenlerle açıklamaya çalışan evrim psikolojisinin ortaya koyduğu sorulardır. Bu yaklaşımın ana fikri evrimin çok yavaş gerçekleştiği ve bunun sonucunda günümüzdeki egemen sosyal davranışların, kısmen de olsa, uzak geçmişimizde yaşadığımız çevreye uyum sağlama sürecinden kaynaklandığıdır (Buss, 2008; Schaller, Simpson, & Kenrick, 2006). Evrim kuramının sosyal davranışlan nasıl açıkladığını ilerleyen bölümlerde ele alacağız (örneğin, 10. Bölüm'de kişiler arası çekim, 11. Bölüm'de olumlu sosyal davranış ve 12. Bölüm'de saldırganlık konularında). Bu noktada evrim hipotezinin test edilebilirliği konusunda birçok tartışma olduğuna değinelim. Mevcut davranışlann binlerce yıl önceki çevresel koşullara uyumla ilgili olduğu düşünüldüğünden, psikologlar bu koşullar ve hangi spesifik davranış biçimlerinin insanlara üreme ile ilgili bir avantaj sağladığı

Doğal Seçim
Belirli bir çevrede hayatta kalmayı kolaylaştıran kalıtsal ozellıklenn, bu özellikleri taşıyan organizmaların üreme olasılığı daha yüksek olduğu ıçm bir kuşaktan dığe

Evnm Psikolojisi
Sosyal davranışlan- doğal seçtal Ufeeten doğrultusunda zamanla evnm. geçnen genetik ennenlti'c k mır *ı* <,ılışnı iklimim

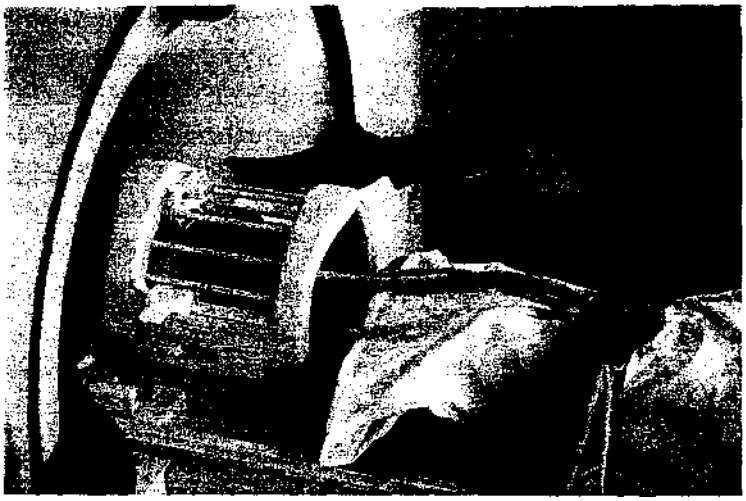
konusunda en iyi tahminlerini yapmaya çalışırlar. Elbette ki bu hipotezlerin deneysel yöntemle test edilmesi olanaksızdır. Aynca, hipotezlerin akla yakın görünmesi illa da doğru olduklan anlamına gelmez. Örneğin, günümüzde bazı bilim insanlanna göre zürafalann uzun boyunlarının olma nedeni yükseklerdeki yapraklan yemeleri değil, uzun boyunun erkek zürafalara dişiler için kavga ederken avantaj sağlamasıdır (Simmons & Scheepers, 1996). Bu açıklamalann hangisi doğru? Bunu söylemek zor. Öte yandan, evrimsel yaklaşımlar sosyal davranışlarla ilgili bu bölümde değindiğimiz diğer yöntemlerle test edilebilecek yeni hipotezler de üretebilirler.

Sosyal Nöroloji

Daha önce de belirttiğimiz gibi, sosyal psikolojinin konusu insan düşünce, duygu ve davranışlarının başka insanlann gerçek ya da hayalî varlıklann- dan nasıl etkilendiğidir. Bu nedenle de sosyal psikolojideki çoğu araştırma çalışması bu konuya -düşünce, duygu ve davranışlara eğilir. Bununla birlikte insan biyolojik bir organizmadır ve sosyal psikologlar da biyolojik süreçler ile sosyal davranışlar arasındaki bağlantıya her geçen gün daha çok ilgi gösteriyor. Hormon ve davranışlann incelenmesi, insanlarda bağışıklık sistemi ve insan beynindeki sinirsel süreçler bunlar arasında sayılabilir. Psikologlar beyin ile davranış arasındaki ilişkiyi incelemek için elektroansefalografi (EEG) -beyindeki etkinlikleri ölçmek için başa elektrotlar yerleştirme- ya da fonksiyonel manyetik rezonans görüntüleme (fMRG) -insan beynindeki kan akışını ölçmek için kullanılan tarama aygın- gibi gelişmiş teknolojiler kullanır. Sosyal psikologlar bu tip ölçümleri katılımcılar sosyal bilgileri düşünürken ve işlerken yaparlar ve bu sayede farklı beyin etkinlikleri ile sosyal bilgi işleme arasındaki ilişkilerin haritasını çıkanrlar. Bu tip araştırmalar henüz emekleme safhasında olsa da beyin ile davranışlar arasındaki ilişkinin incelenmesinde yepyeni bir çalışma alanı açılmasına gebedir (Harmon-Jones & Winkie\- man, 2007; Lieberman, 2008; Ochsner, 2007).

SOSYAL PSİKOLOJİDE ETİK MESELELER

---- Bölümde değindiğimiz çahşmalan okurken araştırmacıların bazen katılımcılan çalışmanın gerçek konusu hakkında yanılttığım ya da LatanĞ ve Darley'in sara nöbeti çalışmasında insanlan üzücü olabilecek bir duruma



Sosyal psikologlar beyni ve davranış ile beyin arasındaki ilişkiyi incelerler. Bunun için elektroansefalografi (EEG) -beyindeki etkinlikleri ölçmek için başa elektrotlar yerleştirme- ya da fonksiyonel manyetik rezonans görüntüleme (fMRG) -insan beynindeki kan akışını ölçmek için kullanılan tarama aygıtı- gibi yöntemler kullanılır. Katılımcılar sosyal bilgiler hakkında düşünürken sosyal psikologlar gerekli ölçümleri yaparak farklı türdeki beyin etkinlikleri ile sosyal bilgileri işleme süreci arasındaki ilişkilerin haritasını çıkarırlar.

koyduklarını öğrenmek sizi rahatsız etti mi? Bu çalışma sosyal psikologların gerçekçi, ikna edici durumlar yaratırken sıklıkla karşılaştığı etik ikileme bir örnek oluşturuyor. Bilimsel gerekçelerle, deneylerimizin gerçek dünyaya olabildiğince benzemesini ister, elimizden geldiğince akla uygun, kontrollü deneyler yürütmeye çalışırız. Ûte yandan, katılımcılarda stres, rahatsızlık ya da hoşnutsuzluk yaratmak da istemeyiz. Araştırmacı deney yaratma ve yürütme sürecine girdiğinde bu iki amacın çok kez birbiriyle çatıştığı görülür.

Araştırmacılar deneylerine katılan bireylerin sağlık ve iyiliklerini düşünmek durumundadır. Aynı zamanda, olaya tanık olanlann müdahalesi, ön yargı, uyma, saldırganlık ve otoriteye boyun eğme gibi insanlann sosyal davranışlan ile ilgili önemli bilgiler edinme sürecindedirler. Bu bilgilerin birçoğu toplumun yaranna olacaktır. Gerçekten de sosyal psikologlar bu tip meseleleri bilimsel olarak incelemeye yönelik güçlü araçlar geliştirdiği için, birçok akademisyen bu tip deneyleri düzenlememenin ahlaka aykın olacağını düşünür. Bununla birlikte, bu tip ciddi sorunlan kavrayabilmek için

araştırmacıların katılımcılar üzerinde etkili olacak canlı olaylar yaratması gerekir. Bu olaylardan bazıları, örneğin birisinin sara nöbeti geçirdiğine tamk olmak, katılımcı açısından rahatsız edici olabilir. Katılımcıların deneylerde kimi zaman rahatsız edici durumlar yaşadığını göz ardı ederek ya da bilimde her şey mübahtır deyip körü körüne bildiğimiz yolda ilerleyerek bu ikileme bir çözüm bulamayız. Bu konuda bir orta yol bulmak gerektiği açıkça görülüyor.

Araştırmacılar deneyden önce katılımcılardan bilgilendirilmiş onay aldığında ikilem daha az problematik bir hâle bürünür. Bilgilendirilmiş onay alabilmek için araşürmacı deney başlamadan önce katılımcıya deneyin genel hatlarını açıklar ve katılmayı kabul edip etmediğini sorar. Katılımcı yaşayacağı deneyimlerin bütünüyle bilincindeyse ve katılma isteğini ifade ediyorsa etik ikilem de çözümlenmiş olur. Birçok sosyal psikoloji deneyinde bu tip bir açıklama yapmak olanaklıdır ve bu durumda da gerekli açıklamalar yapılır. Öte yandan, bunun mümkün olmadığı durumlar da söz konusudur. Latane ve Darley'in az sonra bir sara nöbeti sahneleyeceklerini, bunun aslında gerçekten acil bir durum olmadığım, hipotezlerine göre deneye katılanlann yardıma gitmesi gerektiğini katılımcılarına söylediğini düşünün. Bu, bilimsel açıdan, kötü bir prosedür olurdu. Bu tip deneylerin temelinde katimcinin uydurma olayları gerçekmiş gibi yaşaması yatar, buna aldatmacalı deney adı verilir. Sosyal psikoloji araştırmalarında aldatmaca katılımcıların meydana gelen olayların ya da çalışmanın gerçek amacı konusunda yanıltılmasıdır. (Bütün sosyal psikoloji araştırmalarında aldatmacaya başvurulmaz.)

Etik Araştırma tikeleri

Katılımcıların itibar ve güvenliklerini güvence alana almak için Amerikan Psikoloji Birliği psikoloji alanındaki tüm araştırmaları bağlayan bir etik ilkeler listesi yayımlamıştır (bkz. Şekil 2.3). Aynca, psikolojik araşarma

' i ■ ' HfT'î- - *t* ' *Tv* ¹ ~~uy~~ *

Bilgilendirilmiş Onay - *t h)* !

DUNA bıjhmdaı ık*> dt.nt.in d hıkkındı ıımınlt bılyı uhıbLolduğu hİl
Je denete kat.imaıa rıza, a'sternıe . - , «.

Katılımcıları bur çalışmanın gerçek amacı ya da gerçekıen.meydana gelecek olaylar >

TıaKkrada yanıltma . \ ” ~,V ? * *■"

yürütmek için devletten fon almak isteyen bütün kuramlarda (örneğin üniversitelerde) araştırmaları başlamadan önce gözden geçiren bir Kurumsal

İnceleme Kurulu (KİK) bulunması gerekir. En az bir bilim insanı, bilim insanı olmayan bir üye ve kurumla ilişkisi olmayan bir üyeden oluşan kurul bütün araştırma önerilerini inceler ve etik ilkelere uygunluğunu deneder. Deney sürecinin kurul tarafından aşırı stres yaratıcı ya da üzüntü verici olarak değerlendirdiği bölümleri araştırma başlamadan önce değiştirilmeli ya da iptal edilmelidir. (İlerleyen bölümlerde ele alacağımız deneylerden bazıları 1970 yılında KİK'ler zorunlu kılınmadan önce düzenlenmiştir. KİK üyesi olsaydınız bu çalışmalara onay verip vermeyeceğiniz konusunda karan size bırakıyoruz.)



Kurumsal inceleme Kurulu (KİK)

Bir lurım'i ,jr tll ctk I uıun psık ıO]ik **«i'işt ımilin** dıunitn ınıde^n 'e etik **ilkelere uygunluğunu cknetlı. «.n en ı*** bir **bilim ıiu>ını lt * bir** bilim **uumı olnu van üye ve kurum! ı b Ghntısr olm-r an micr** *'vr* **u', eden ohı, m ^rup brr arışnmu mu başlayabilmesi lçui önce. KİK tarahndan onaylanması gerekir**

Psikologların Araştırma Yürütürken Uyması Gereken EükIlkelerden Bazıları

1. Psikologlar bilim, öğretim, ve psikoloji u> «ıhmalarındı doğruluk Juru-tiık\t doğru sözlülüğü yaymayı amaç edımr.

2 Psikologlar herkesin haysiyet ve de>>>ıı t. bu un. ici-Ukv ' t-nc¹ kaderim tayin etme haklarına saygı eöbtenr

3 Psikologlar( )yüzyüze elektin ıl tl tışımre ¹ ’nıla\ ı Jı Jı’trıl(.n,ımbı mı lennı kullanarak bir araştırma yürütürken bıreym İjılgılendınımı? onayını alır

4 Bilgılendınlmış onay alınırken (.) psikologlar kaolımcılan araştırmanın amacı, tahmini suresi ve prosedür konusunda, ayrıca katıhm başladıktan sonra kışının katılmaktan vazgeçme ve araştırmadan çekilme haklan konusunda bılgılen-

5 Herhangi bir yoldan elde edilen ya da depolanan gizli bilgilen korumak ıçm makul önlemler almak psıkologlann öncelikli yükümlülüğüdür

6 Araştırmanın öngörülen bilimsel, eğitsel ya da uı„ulımu. d<_e.rı JujunulJu günde mazur görülmediği ve altemanf aldancı teknikler içermeyen prosedurle- nn etkin olarak uygulanamayacağı saptanmadığı sürece, psikologlar aldatmaca içeren bir çalışma yürütemezler.

7 Psikologlar, bir deney desenınm ve uygulamasının aynlmaz bir parçası olan aldatmacayı katılımcılara mümkün olan en kısa sürede açıklarlar.

Bir çalışmada aldatmacaya başvurulduğunda, deneyden sonra bilgilendirme-anlamlandırma seansı olarak adlandırılan görüşmenin yapılması çok önemli ve gereklidir. Bilgilendirme-anlamlandırma deneyden sonra çalışmanın gerçek amacını ve aslında neyin olup bittiğini katılımcılara açıklama sürecidir. Katılımcılardan biri herhangi bir rahatsızlık yaşadıysa araştırmacılar bunu gidermeye ve hafifletmeye çalışmalıdır. Bilgilendirme-anlamlan- dırma sırasında da katılımcılar araştırmanın hedeflerini ve amacını öğrenir. İyi araştırmacılar, söz konusu deney aldatmaca içerse de, katılımcılarına soracakları sorularda ve aldıkları yamdarda dikkati elden bırakmaz. (Bilgilendirme-anlamlandırma görüşmelerinin nasıl gerçekleştirilmesi gerektiği üzerine ayrıntılı bir açıklama için bkz. Aronson, Ellsworth, Carlsmith, & Gonzales, 1990.)

B ılgılendırme-Anlamlandırma

Bir deneyden sonra katılımcılara çahşmanm gerçek amacının ve deney sırasında olup bitenlerin tam olarak açıklanması

Deneyimlerimize dayanarak, deney sonrası bilgilendirme-anlamlandır-

ma seansında deneyin amacı anlatıldığı ve farklı bir prosedürün neden uygulanamadığı açıklandığı sürece katılımcıların hemen hepsinin aldatmacaya neden gereksinim duyulduğunu anladığını ve aldatmacanın nedenlerini takdir ettiğini söyleyebiliriz. Birkaç araştırmacı bir adım daha ileri giderek aldatmacalı çalışmalara katılmanın insanlar üzerindeki etkisini incelemiştir (örneğin, Christensen, 1988; Epley & Huff, 1998; Finney, 1987; Gerdes, 1979; Sharpe, Adair, & Rose, 1992). Bu çalışmalar insanlann sosyal psikoloji araştırmalarında genel olarak bulunan hafif aldatmaca ve rahatsızlıklara itiraz etmediğini tutarlı bir şekilde ortaya koymuştur. Hatta bazı çalışmalarda, aldatmacalı deneylere katılan çoğu insanın, aldatmaca içermeyen deneylere katılanlara oranla, deneylerden daha çok şey öğrendiğini ve daha fazla zevk aldığını söylediği görülmüştür (Smith & Richardson, 1983). Örneğin, Latane ve Darley'in raporunda (1970) bilgilendirme-anlamlandırma sırasında katılımcıların aldatmacanın gerekliliğine işaret ettiğine ve gelecekte de, araştırma sırasında bir miktar stres ve çatışma yaşamış olsalar bile, benzer çalışmalara katılmak istediklerini söylediğine yer verilmiştir.

Bu bölümde sosyal
için ampınk yöntemler kullandığını gördük Artık bu bir şey
ler bildiğinize göre gazete ve dergflerde ->k dudunu, arastamı bulgularının ııte-Ilklennı değerlendirebilecek dutun d-ısnız Jn tkt r Or ıŞm dahi ı ntc dt dc ğindiğimız gibi, insanlann en sık düştüğü oıtak hatalardan bm, ıkı değişken arasında korelasyon ilişkisi olduğu için birinin diğerine neden olduğunu varsaymaktır. Artık, kide iletişnn araçlannda korelasyona dayandırılan bulgularla ilgili bir şeyler duyduğunuzda ortaya konan nedensel- sonuçlan sorgulayacağmızı tünüyoruz. Örneğin, bizim kısa bir sûre önce yaptığımız gibi, Saglıfe.gazetesüıde *Tüketici' Raporları* **broşürünü gözden geçirdiğinizi ve ilgi çekici bir,habere dü**
şünün: "Egzersiz yapmak için daha fazla motivasyona mı ihtiyacınız var? Egzersiz daha ıyı bir cinsel hayata yol açıyor. Bir çalışmada egzersiz yapan erkeklerin **diğer- • lenne oranla normal cinsel işlevlerini yerine getirmede beş kat daha başanlı olduğu görüldü." Sorgulamaya başladınız mı? Egzersiz yapan erkeklerin cinsel hayatının daha başanh olması korelasyona dayalı bir bulgu ve egzersiz yapmanın iyi bir cinsel hayata "yol açtığını" (yani, neden olduğunu) söyleyemeyiz. Bu bulguyu farklı bir şekilde açıklayabilir misiniz? Hatta: daha da iyisi, egzersizin cinsel hayata ıyı geldiği hipotezini test etmek üzere bir deney tasarlayabilir misiniz?**

Özet

* Sosyal Psikoloji Deneye Dayak Bir Bilimdir Sosyal psikolojinin temel

ilkelerinden biri sosyal etkinin bilimsel "olarak incelenebileceğidir.

*** Hipotez ve Kuramlar Sosyal psikoloji araş tırmalan sosyal etkinin sonuçlan üzerine bir hipotezle başlar.**

- **Önceki Kuram ve Araştırmalardan Esinlenme Hipotezler genellilde" önceki araştırma bulgulanna dayanır; araştırmacılar önceki deneylere getirilebilecek farklı bir açıklamayı test etmek için çalışma yürütürler.**
- **Kişisel Gözlemlere Dayab Hipotezler Diğer birçok hipotez, Latane ve Darley'in insanlann neden Kitty Genovese'ye yardım etmediği konusundaki önsezılen gibi, gündelik hayatın gözlemlenmesine dayanır.**

*** Gözlem Yöntemi: Sosyal Davranışları Betimlemek Araştırmacıların insanlan gözlemleyip davranışlarım sistematik olarak kaydettiği gözlem yöntemi bir fenomenin doğasım betimlemek ve bu konuda hipotezler üretmek için kullanılır.**

- **Arşiv Analizi Araştırmacının bir grup ya da kültürü içinden gözlemleyerek ve kendi fikirlerini dayatmaktan kaçınarak anlamaya çalıştığı etnografya**

gözlem yönteminin uygulama biçimlerinden biridir. Diğer bir gözlem yöntemi de araştırmacının, örneğin kadın ve erkeklerin fotoğraflarda nasıl resmedildiğim görmek ıçm dergilere bakmak gibi, belge ya da arşivleri incelediği arşiv analizidir. . ■

- Gözlem Yönteminin Sınırlan Gözlem yöntemi yalnızca toplum içindeki âav-' ranışlan ve kayıdan incelemek için kullanılabilir; insanlann düşüncelerim ya • da özel hayatlanndakı davranışlannı incelemek içm uygun deldir. Ayrıta,' behrh bir grubun gözlemlenmesine dayanarak insanlann bütününe .yönelik bir genelleme yapmak da zordur. ' •' {

* Korelasyon Yöntemi: Sosyal Davranışlan Öngörmek İki ya da daha çok değiş-J kenin sistematik olarak ölçülüp aralanndaki ilişkiye göre değerlendirildiği korelasyon yöntemi, amaç bir değişkenden diğerini öngörmek olduğunda çok'kulla- ' nışlıdır. Örneğin, araştırmacılar çocuklann televizyonda izlediği'şiddet ıçeriKli programlar ile saldırgan davranışlan arasında bir korelasyon ilişkisi olup olmadığını öğrenmek isteyebilirler. - -' ' -

- Taramalar Korelasyon yöntemi genellikle, temsilî bir insan grubuna davranış ve turumlan hakkında sorular yöneltilen tarama çalışmalarında elde edilen so- - nuçlara uygulanır. Sonuçların genellenebilirîiğmden emin olmak için araştırmacılar taramaya katılanlan genel nüfustan rastgele olarak seçerler. !
- Korelasyon Yönteminin Sınırlar: Korelasyon Nedensellik Değildir Sosyal psikologlar genellikle nedensellik ilişkılenni belirlemekle ilgilenirler;' örneğin . televizyonda şiddet içerikli programlar izlemenin çocuklarda saldırgan davra- , nışlara *neden* olup olmadığını öğrenmek isterler. Korelasyon yönteminin en önemli eksiği nedenselliği belirleyememesiçiîr. A ve B değişkenleri (ömegüV-- • televizyon seyretme ve saldırganlık) arasında korelasyon ilişkisi varsa. A*B'nm '' nedeni olabilir (örneğin, televizyon izlemek çocuklarda saldırganlık doğu-'; ' rur); B, A'nm nedeni olabilir (örneğin, saldırgan çocüklar televizyonda'şiddet f ıçerikh programlar seyreder) ya da üçüncü bir C değişkeni hem *A* hem. de' ; B'nin nedeni olabilir (örneğin, çocukların yetiştirilme şeklindeki bir etken on-_r;; lan hem daha fazla şiddet ıçenkli program izlemeye hem de saldırgan davra-j »i tuşlar sergilemeye yöneltmektedir) " 'T"<v 'I

* Deneysel Yöntem: Nedensel 5orulan'Yanıtlamak Nedenselliği kelirfemenirt tek yolu araştırmacmın katılımcıları farklı koşullara rastgele atadığı ve bağım- ~j sız değişken dışında tüm koşulların aynı kalmasını sağladığı deneysel yöntemi *':â* kullanmaktır. t > „, . ' „ > ■ir ' $ |

- Bağımlı ve Bağımsız Değişkenler Bağımsız değişken araşarmacımn nedensel -V? bir etkisi olup olmadığım görmek için, değiştirdiği koşüHur(öjmeğin, çocıik~ - lann televizyon izleme süresi);. bağnnıı değişken araşannsfeunnr etkilenip et- -S kılenmedıgım görmek ıçın olçtugu değişkendir (örneğin, çocuklarda saldırgan-

davranışlar). - »•* V ı .

- **Deneylerde İç Geçerlilik Deneylerde ıç geçerlilik düzeyi jröfcşek. olmalıdır, yanı bağımsız değişken (örneğin, çocukkımtekvizvon vzleme suresi) dışmda tüm koşullar herkes ıçın aym olmalıdır.**
- **Deneylerde Dış Geçerlilik Araştınnacılann elde emklerlsöKuçIan diğer durum ve insanlara ne oranda genelleyebileceğim gösteren dış geçerlilik deneyin gerçekçilik, özellikle de psikolojik gerçekçilik (deneyde tetiklenen psikolojik sûreçlenn gündelik hayatta tetiklenen psikolojik süreçlere ne oranda benzediği) düzeyini yüksek tutarak sağlanır. Aym zamanda, çalışmayı farklı katılımcı popülasyotılanyla tekrarlamak da.dış geçerliliği arttırır.**
- **Temel Araştırma ve Uygulamalı Araştırma Diğer bilim dallannda olduğu gibi, bazı sosyal psikoloji çalışmalan (insanlann neden belirli şekillerde davrandığı temel sorusunu yanıtlamaya yönelik tasarlanan) temel araştırma deneyle- nne dayanırken, diğerlenyse (spesifik sosyal sorunlan çözmeye yönelik tasarlanan) uygulamalı çalışmalardır.**

*** Sosyal Psikoloji Araştırmalannda Yeni Ufuklar Sosyal psikologlar son yıllarda sosyal davranışlan incelemenin yem yollarını geliştirdiler.**

- **Kültür ve Sosyal Psikoloji Sosyal psikologlar kültürün insan düşünce, duygu ve davranışlannı nasıl şekillendirdiğini incelemek için kültürler arası[1] araştırmalar yürütürler ancak bu, aym çalışmayı farklı kültürlerde tekrarlamaktan ibaret değildir. Araştırmacılar kendi kültürlerinde öğrendikleri bakış açılarım ve tanımlan, tanımadıklan bir kültüre dayatmaktan kaçınmalıdır.**
- **Evrimsel Yaklaşım Bazı sosyal psikologlar sosyal davranışlan doğal seçim ılkelen doğrultusunda zamanla evrim geçiren genetik etmenlerle açıklamaya çalışırlar Bu yaklaşım, deneysel olarak test emek zor olsa da, sosyal davranışlarla ilgili *yeni* ve deneysel yöntemle test edilebilecek yem hipotezlere öncülük edebilir**
- **Sosyal Nöroloji Biyolojik süreçler ile sosyal davranışlar arasındaki bağlanu sosyal psikologlann gittikçe daha çok ilgisini, çeken bir konuduı Hormonlara» ve davramşlann, insan bağışıklık sisteminin ve insan beynindeki sinirsel süreçlerin incelenmesi bu yaklaşımın çalışma konulan arasında sayılabilir**

*** Sosyal Psikolojide Etik Meseleler Araşürmalarda yer alan katılımcıların insanı muamele görmesi sosyal psikologun sorumluluklan arasındadır**

*** Etik Araştırma llkelen Sosyal psikologlar araşnrma katılımcılannm iyiliğini temin etmek ıçm hukuki ve mesleki ilkelere uyarlar Çalışmalara! once kurumsal inceleme kurullarmın onayından geçmesi, katılımcılardan bılgüendınlmış onay belgesi imzalaması istenmesi, özelhkie bir aldatmaca soz konusuysa, araşurma sona erdikten sonra katılımcılan çalışmanın amacı ve aslında olup bitenler hakkında bilgilendirme bu ilkelerden bazdandır.'**

2. BÖLÜM: TEST

1. Aşağıdakilerden hangisi sosyal psikologun temel ikilemidir?

a. Çoğu insan kişiliğin etkilerine daha çok inandığı için ögrencüere sosyal kolojiyi öğretmek zordur.

b. Çoğu deneyde ya ıç ya da dış geçerlilikten odun vermek gerekir

c Laboratuvar deneylerinde rastgele seçime dayalı bir populasyonla çalışmak olanaksızdır

d. Birisinin bir testte hile yapıp yapmama kararım, ^Arkadaşlarım bunu öğrense nasıl bir tepki verirlerdi?" düşüncesinin etkileyip etkilemediği, e Gecc saat 3 30'da herkes uykulu olduğu ıçm sosyal psikoloji dersi vermek zor

2 Bir araştırmacının öğrencilerin not ortalaması ile tûketakleri alkol miktarı arasında güçlü bir negatif korelasyon ilişkisi bulduğunu düşünün. Bu-çalışmadan' çıkarılabilecek en iyi sonuç aşağıdakilerden hangisi olurdu? ' '

a. Not ortalaması yüksek olan öğrenciler daha çok çalıştıkları için içki içmeye daha az zaman ayırabilirler.

b. Fazla içki tüketimi ders başarısını azalar.

c. Bir öğrencinin ne kadar alkol tükettiğini biliyorsanız not ortalamasını üç aşa--, gı beş yukarı tahmin edebilirsiniz.

d. Öğrencinin not ortalaması ne kadar yüksekse o kadar çok alkol tüketiyor demektir.

e. Daha akıllı öğrenciler daha yüksek notlar alır, daha ar alkollü içki tüketirler.

3. Bîr grup araştırmacı şarap içmenin caz müziğinden daha çokhoşlknınayajroljaç-tığı hipotezini test etmek istiyor. 21 yaşından büyük bir grup üniversite: öğrencisini rastgele belirleyerek iki ayn odaya ayırıyorlar: Birinde şarap içip car'dinleyen, diğerinde su içip caz dinleyen'öğrenciler olacak. Bununla birlikte, şarap içilen odanın güzel bir manzaraya bakan geniş bir penceresi var, su içilen ada ise pencere- siz, karanlık ve kasvetli. Bu deneyde yapılan en önemli hata nedir?

a. Dış geçerliliği düşüktür.

b. İç geçerliliği düşüktür.

c. Ülkenin dört bir yanındaki üniversitelerden rastgele öğrenci seçilmemiş''.'"

d. Psikolojik gerçekçiliği düşük.

e. Gündelik hayat gerçekçiliği düşük.

4. Çoğu insan sınavlardan önce şekerli abur cubur yemenin sınav başarısını arttı- rıp arttırmadığım merak eder. Aşağıdaki stratejilerden hangisi bw sorunun en iyt şekilde yanıtlanmasını sağlar?

a. Sınavlarda çok yüksek ve çok düşük notlar alan çok sayıda öğrenci belirleyin, sınavdan önce şekerli abur cubur yiyip yemediklerini sorun ve yüksek not

alanların duşuk not alanlara , dığrnı karşılaştırın



b. Büyük bit sınıf sınava gireceği bu gun ogrenrîlere sınavdın ««r, . ı , cubur vıyıp yemedıklennı sorun, sınav sonuçlanm râ^KkaısıİtotInn ”

c. Büyük bir sınıf **smava gireceği bu: gün öğrenakrm yansn* kkerfemo ve sınavda daha başanh olup obradfcknna baW**

d. Büyük bu-sınıf seçin, bir sınavdan önce herkese sekerlerinden once tuz. **lu abur cubur yiyecekler dagıtm ve rkmcı sınavda genel noLahÂ.™** *T* **îüp düşmediğine bakın** *“ ^hmasmm* **du-**

e. Bir yıvecek otomatının yanma oturun, öğrencilerin şekerlimi vofe™ »„t =er aldığım kaydedin ve hepsmm gene! n* İSLİSE dıgııu bakm ^ CU 1 ^enlenn not ortalamasının daha yüksek olup olma-

? ^ ---------- -°naya koymuşlar.

b. tekrarlama, ıç geçerlilik

c. psikolojik gerçekçilik, dış geçerlilik

d. psikolojik gerçekçilik, ıç geçerlilik e- İÇ geçerlilik, psikolojik gerçekçilik

Bu borümde gerçek hajatta yaşanan trajik bir olay, örnek alan bir laboratuar wnqT en.SoZ eUlk ^ Genovese «nayennden esinlenen Latane ve Dar mi m deneyde' blr odaclkta oturan katılımcı dahilî telefon, siste

SeÇlren,b1.^,_ni" ^ *** intai so^al psikologların, gerçek hayattakılerden bu denh farklı laboratuvar çaW malan yürütme nedenlennden bin değildir7**

a- Kontrollü laboratuvar çalışmalarmda insanlan koşullara rast^V i ■ nellıkle daha kolaydır g atamak gc'

h ÎSTr ÇaI,I5malanndakl *“*' ««M*. gerçek hayatta y arda ver alan insanlara oranla, genelnuft.su daha ıyı temsil eder ' V**

alabilmesidir olduğunun kesm olarak anla

dı Bir labora tuvar çalışmasının ne kadar genellenebilir olduğunu görmek ıçm ca

e 5rr\ rPÛIaSV°n VC durumlarla tekrarlamalanm yapabilirsiniz

o ojık gerçekçıhk düzeyi yüksekse bazr psikolojik süreçleri gerçek havar **ta yaşandığı haliyle laboratuvar ortamında da saptajabıta**

Profesör X, ileri zekâlı çocuklar üzerine çalışmasının bilimsel dergilerde yayınlanacağından emin olmak istiyor ancak bulgularının bağımsız değişken olarak test ettiği mutasyondan farklı bir nedeni olmasından endişeleniyor. Profesör X'in endişelenmesine neden olan şey deneyin 'dır.

a. olasılık düzeyi **c. tekrarlaması**

b. dış geçerliliği **d. ıç geçerliliği** **>■ '**

Bir psikolog ürelerinin sosval ilişkilerini anlamak ve gözlemlemek ıçm yerel bir komüne katılmaya karar venyor. Bu bir 'dır.

a. kültürler arası araştırma

b. üst-analız

c. uygulamalı araşurma

d. deney

e etnografya

8. Mary ve juan, çocuklar arasında zorbalığa eğilim ve bilgisayare^nlan1i8|eçı- rilen süreyi inceledikleri çalışmada, gözlemciler arası güvenirlik düzeyinin, yük- sek olmasmı istiyor. Bunun içm aşagıdakilerden Eıangisnri yapmaîarı gerekir?

a. Şiddete eğilimli davranışlan birlikte gözlemleyip kodlayarak'güvenilir bir kodlama sistemi oluşturmalılar.

b. Gözlemlerinin aynı olup olmadığını görmek için bağımsız gözlem ' verilen ayn kodlamahlar.

c. Binsi gözlemleme ve verı kodlamayL yaptıktan sonra diğerine sistemini anlat- | malı.

d. Bin çocuklarda zor. _ „ (

rai bilgisayar oyunu öynadıklan zamanı gözlemleyip kodlamalı İ

9. Aşagıdakilerden hangisi etik,araştırma jlkelennden bm değildir

| ... a.~Bütün ançoxmalar.£&.az bırbıîfrn msam^mkrorffis^.r rumîa ilişkisi olmayan üçüncü bir'üyeden oluşan TCİK Çfeıi.

Kurulu) tarafından incelenmelidfr.' - c

b. Aldatmaca gerekb görSİnıüyorsa ve deney

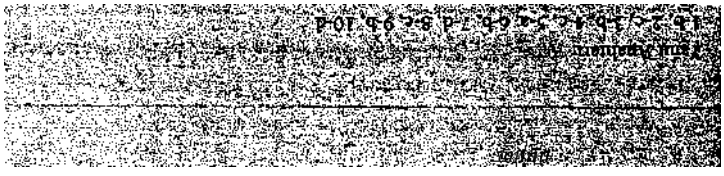
» v r * ! î - S " . # *

c Bir çalışmada aldatmaca soz konusuysa katılımcılara tam b

_____ -*_____ İ™».*, ^

anlamlandırma seansı d Her çalışmada bir nebze

aldatmaca " - - - '■ öykü



Alıştırmaların Y:

DENE ve GÖR!

*** Sayfa 73**

1. Stanley Mılgram'ın (1974) yürüttüğü çalışmalarda! katdımcılartn %65'ı diğer bir katılımcıya ölümcüle yakm düzeyde elektrik şoi lara elektnk şoku verilmiyordu.)

2. (c) İnsanları zaten yapmaktan hoşlandıkları bir şey için ödüllendirmek, gelecekte bu etkinlikten daha az hoşlanmalarına yo! açar (örneğin,'\epper, 1995, 1996; Lepper, Greene, & Nîsbett, 1973).

3. (b) Birkaç hafta sonra yapılan görüşmeler sonucunda. Wılson ve meslektaşları (1993) duygularım anahz etmeyenlerin satın aldıktın posterden daha!fazla memnun kaldığım ortaya koymuştur. ' ■

4. (a) Çoğu durumda bir uyancıya tekrar tekrar maruz kalmak1 ondan'daha fazla hoşlamlmasına yol açar (Zsgonc, 1968). ı

5. (a) Daha çok (Jecker & Landy, 1969)

6. (c) Dıjksterhuis ve"Nordgren'm (2006) yürüttükleri aıaştırma dikkatleri dağılanların, büyük olasılıkla bu durum sorunu bilinç düzeyinde değil bıhnçchşı olarak değerlendirmelerine .olanak tanıdığı için, en iyi kararlan aldığını ortaya koymuştur

7. (a) Spencer, Steele ve Quhm'ia (1999) yürüttüğü araştırma kadınlar bir sınavın sonuçlanm cinsiyet farkmın belirlediğim düşündüğünde sınavda daha başarısız-oldukların ortaya koymuştur. Cinsiyet Mtl ıiin .«m *'iş»rsı J bir etkisi olmadığı söylendiğinde ise en az erkekler kadar başanlı oldukları görülmüştür ..... • • . -■fc ■ •-«<

8. (b) Reklamlardaki bilıiçdışına yonehk mesajlaraı herü dair herhangi bir kamt bulunmamaktadır, buna karşılık normal rel dukça etkili olduğunu gösteren kanıtların sayısı kavda değer ham & Lodısh, 1990, Chaıken, Wood, & Eagly, 1996, Lıebert f moore, 1982, Weır, 1984, Wılson, Houston &

9 (b) Erkekler kaduılaTa daha çok dokunmaktadır

10 (c) Kısa vadede, insanlar yapaktan ancak "keşke yapmasavdım" dedikleri şeyler ıçm yapmadıklan, ancak "keşke yapsaydım ' de&feçf çok. pişmanlık duyarlar Uzun vadede ise tar

---

1 Sayfa 79

İki araşarmacı grubu (Archer, 1983 ve Akert. Chen, & Panter, sel basında portre resimler, haber ve reklam fotoğrafları: üzerrnt yürütmüştür Bu çalışmada fotoğraflar kışının vuzunu. gösteren g göre kodlanmış tır Ulaşılan sonuçlara gore 5 yüzyıldan ben, "çeşitli kültürler ile farldı görsel ve > azılı basın araçlannda erkeklenn görsel olarak daha yakm plan be-

tîmlendıgı (baş ve yüze odaklanarak), kadmlannsa daha geiH| gla^^bedğre ^ odaklanarak) gösterildiği görülmüştür Araşurmacıfar bu bulgulan *anstyet TOÎÜ* stereodplen yaratmanın bir biçimi olarak yorumlamıştır Erkekler zihinsel başarılan yüceltilecek şekilde daha guçlu bir tarzda resmedılırken, kadınlar bütünüyle.fiziksel görünümlerine odaklanan daha zayıf bir şekilde resmedilmiştir *H¬,* î.

*** Sayfa 78**

1. Politikacı, izcilik demeklerine üyeliğe ve suç işleme oranlarına etki edebilecek olası üçüncü değişkenlen goz ardı etmiştir Genel olarak izcilik küçük şehirlerde ve banliyölerde orta sınıf ailelerin çocukları arasmda yaygındır, daha kalabalık ve suç oranının yüksek olduğu şehirlerde izcilik ya hiç yoktur ya da yaygın değildir
2. Bunu kesin olarak söyleyemeyiz bunui' um tlCM de doğru onlulu 'kjm oj&L-, tim hayatında sorun yalayan öğrencilerin ınn p ıhılır 'htlikopı-r annı. caba^ dönüşüyor olabilir Ayrıca, anne babayı müdahaleci olmaya, çocuğu öğretim hayatında başarısızlığa iten üçüncü bir değişken de olabilir ^ - • • * ,
3. Motosiklet kazalarına dövmeler mı neden oluyordu[7] Hatta madem böyle düşüneceğiz, dövmelere motosiklet kazalan mı neden oluyordu' Araştırmacılar aslında üçüncü (ve ölçülmemiş) üçüncü bir değişkenin her ikisine de neden olabileceğini öne sürdüler Risk alma ve gösterişli davranışlar sergileme eğilimi insanlarda hem bedenlerine dövme yaparına hem de dikkatsiz bir şekilde motosiklet kullanma eğilimi yaratıyordu
4. Dm insanlann yasalara uyma olasılığını arttırıyor olabilir Ûte yandan, üçüncü, ve başka bir değişken, örneğin dindar anne babaya sahip olmak, insanlarda hem dindarlık hem de yasalara uyma eğilimini vvırı.nı Jı 'labılır
5. Bunu kesm olarak söyleyemeyiz Kahv.ıtı tlmtVLn ınsanLır dunlu ıiuim, uzun yaşamayı etkileyen daha başka birçok açıdan ayrılıyor olabilir: Ûmegjn,: şişmanlık durumları, ne kadar çok çalıştıkları, ne kadar çabuk sinirlendikleri, hatta sabah saat kaçta kalktıklar
6. Bunu kesm olarak söyleyemeyiz çunku süt içme alışkanlıklarının kiloyla fazla bir ilişkisi olmavabılır Çok sut içen çocukların kurabiye ya da buna benzer„yuk- . sek kalorili besin maddeleri tüketme olasılığı da daha yüksektir
7. Bu geçerli çıkarım değildir Doğaüstü olaylara zaten kuşkucu gözlerle bakan insanlar arasmda gazete ve dergi okuma oranlan daha yüksek olabilir. Ayrıca hem doğaüstü olaylara inanmama hem de gazete ve dergi okuma isteğine etki eden *r-* üçüncü bir değişken de soz konusu olur
8. Genel yayın yapan televizyon kanallarını izlemek insanlarda cmsel isteği arttırıyor olabilir Bununla birlikte, hem televizyon izleme alışkanlıklarını hem de cmsel davranışlan etkileyen sağlık ya da egıum gibi uçuncu bir değişken de soz^j konusu alabilir Araşarmacılann ortaya koyduğu korelasyona bakarak bu açık- ^ lamalardan hangisinin doğru olduğunu söylemek mumkun değildir j

Sosyal Dünya Üzerine Düşünme Biçimlerimiz

3 Şubat 1999 tarihinde, Batı Afrikalı bir göçmen olan Amadou Diallo gecenin ilerleyen saatlerinde biraz hava almak için Güney Bronx'taki apartmanının merdivenlerine çıkmıştı. Kaderin bir cilvesi, tam o sırada devriye gezen dört sivil polis memuru sıradan bir Ford Taurus ile sokağın köşesinden dönüyordu. Polislerden biri Diallo'yu fark etti ve onu n yüzünü, bir yıl önce bu bölgede birden çok tecavüz suçlamasıyla aranan bir zanlının robot resimlerine benzetti. Polisler arabadan çıktılar ve tam o sırada apartman boşluğuna girmek üzere olan Diallo'ya durmasını söylediler. Aslında Diallo'nun sabıka kaydı temizdi. Seyyar satıcıydı; uzun saatler boyunca çalışıyor, boş saatlerinde ise üniversiteye gidebilmek için dışarıdan lise bitirme sınavlarına hazırlanıyordu. Polis kendisine doğru yaklaşırken o da büyük olasılıkla kimliğini çıkar-

GENEL ÇERÇEVE

- **Otomatik Pilot: Düşük Eforlu Düşünme**

Gündelik Kuramlarımız' Semalarla *Otarmak* **Düşünme Zihinsel Stratejiler ve Kısavollar BAĞLANTILAR Kişilik Testleri ve Temsil Edilebilir Sezgisel Kestirme Yol Bıhnçdışı Düşünmenin Gücü Sosjal Bilişte Kültürel Farklılıklar**

- **Kontrollü Sosyal Biüş Yük- sı U Eloıhı Du^umııı:**

Geçmişi Zihinde 'tapma-Bozma Kaışıolgusal Akıl Yürütme Düşünceyi Bastırma ve lronık Bilgi işleme İnsan Düşünüşünü Geliştirmek

- **Amadou Diallo Vakası - Yemden**
- **Özet**

inak için cebindeki cüzdanına uzanıyordu. Siyahi bir adamın cebine doğru hamle yaptığını gören ve telaşlanan dört sivil polis hiç tereddüt etmedi. Dialio'ya 41 el şteş ettiler æonu hemen orada öldürdüler.

Ne yazık ki bu tip olaylar bununla sınırlı değil. 7 Nisan 2001 gecesi Cincinnati'de bir polis memuru 19 yaşındaki Timothy Thomas'ı bir sokak arasında kıstırmış, ondan ellerini görebileceği şekilde havaya kaldırmasını istemişti. Thomas daha bu isteğe boyun eğmeye fırsat bulamadan polis memuru silahını ateşledi ve Thomas'ı hemen orada öldürdü. 25 Kasım 2006 tarihinde New York'un Queens bölgesindeki bir striptiz kulübünün önünde Sean Bell'e 50 el ateş eden polisler Bell'in hemen orada ölümüne sebep oldular. Thomas da Bell de Afrika kökenli Amerikalılardı ve her ikisi de silahsızdı. Bell ölmeseydi ertesi gün evlenecekti.

Polis memurlarının, birisinin tehdit oluşturup oluşturmadığına karar vermek için çok kısa bir zamanlan olur. Bununla birlikte Diallo, Thomas ve Bell vakalannda ise çoğu kişinin akima polislerin ateş açmalannda kurbanlann ırkının belirleyici olup olmadığı gelecekti. Thomas, Cincinnati polisinin son altı yıl içerisinde öldürdüğü 15. Afrika kökenli Amerikalıydı ve aynı zaman diliminde tek bir beyaz Amerikalı bile polis kurşunlanyla hayatını kaybetmemişti (Singer, 2002). Kurbanlar beyaz ırktan olsaydı polislerin davranışı değişir miydi? Daha genel olarak sormak gerekirse, buna benzer ölüm-kalım meselelerinde ya da herkesin her gün yaşadığı sıradan durumlarda insanlar sosyal dünyalannı nasıl değerlendirir, ne şekilde hareket edeceklerine nasıl karar verirler? Bu bölümde insanlann sosyal dünya üzerine düşünme ve bu dünyayı analiz etme biçimlerim ele alacağız.

1. Bölüm'de değindiğimiz gibi, sosyal psikolojinin başlıca konularından biri toplumsal bilinç çalışmalan, yani insanlann sosyal bilgiyi nasıl seçtikleri, yorumladıklan, anımsadıktan ve kullandıklannı içine alacak şekilde kendileri ve sosyal dünya üzerine düşünme biçimlerinin incelenmesidir. Temel varsayım insanlann genellikle dünya hakkında doğru izlenimler edinmeye çalıştıklan ve çoğu zaman da bunu başardıklandır. Bununla birlikte sosyal düşünmenin doğasından dolayı, polislerin Ama- dou Diallo'nun silahına uzandığını zannetmesi gibi, insanlar kimi zaman yanlış izlenimlere kapılırlar. _____ ____

insanlann sosyal dünyalan hakkında nasıl düşündüklerini ve izlenimlerinin ne kadar doğru olduğunu anlayabilmek için iki farklı sosyal biliş

türünü birbirinden ayırt etmemiz gerekir. Bunlardan birincisi hızlı ve otomatik düşünme biçimidir. Polis memurları Diallo'nun cebinde ne olacağını düşünmeye gerek görmemişti; bir şeylere uzandığını gördükleri anda ateş açmışlardı.

"Düşünmeden" hareket etmişlerdi, yani gördükleri nin ve varsayımlarının doğruluğu üzerinde bilinçli bir şekilde durmamışlardı (Bargh & Morsella, 2008; Lundqvist & Ûhman, 2005; Richeson <Sr Ambady, 2003; Shah, 2003; Wilson, 2002).



Rodin'in ünlü Düşünen Adam heykeli insanlann oturup bir konu üzerinde a gır ağır ve dikkatlice düşündükleri kontrollü düşünmeyi sergiler. Bununla birlikte, biz farkında olmasak da bilinçdışı, kasıtsız, istemsiz ve eforsuz otomatik düşünmeyi kullanırız.

Elbette ki insanlar bazen de kendileri ve çevreleri üzerine durup düşünürler ve *doğru* hareket tarzım seçmek *için* düşüncelerini dikkatlice tartarlar. Hangi üniversiteye gideceğiniz, hangi bölümü seçeceğiniz ve sevgilinizden aynlıp ayrılmayacağınız gibi hayatınızı etkileyecek kararlar üzerine saaderce düşünmüş olabilirsiniz.

Bu da ikinci sosyal biliş türü, yani daha fazla çabayı ve düşünceleri tartmayı gerektiren *kontrollü düşünme*dir. Çoğu zaman otomatik düşünme ile kontrollü düşünme birlikte uyum içinde çalışabilirler. Uçaklarda yüzlerce karmaşık sistemi denetleyen ve değişen atmosferik koşullara anında uyum sağlayan otomatik pilotları düşünün. Çoğu zaman otomatik pilot işin tamamım halleder ancak bazen insan pilotun, kumandayı ele alması ve uçağı manüel olarak uçurması gerekir, insanlarda da çevreyi denedeyen, sonuçlar çıkaran ve davranışlara yön veren birer "otomatik pilot" bulunur. Ûte yandan, bu otomatik düşünme biçimini "devre dışı" bırakabilir, bir durumu yavaş ve dikkatli bir şekilde değerlendirip analiz de edebiliriz. Önce otomatik düşünmenin doğasım inceleyelim.

'vtrisânlinn *Kendi1Eli* ve Sofiyak dünya ile- ılgılr druşunme şekillen, yargı ve kaçarla vanrken sosyal bilgilen seçme, yorumlama, anımsama ve kullanma biçimlerimiz

OTOMATİK PİLOT: DÜŞÜK EFORLU DÜŞÜNME

Amadou Diallo'nun vurulması örneği bir yana, aslında insanlann yeni bir durumu genellikle hızlı ve doğru bir şekilde değerlendirebildiğini söylemekte yarar var. insanlar orada kimlerin bulunduğunu, ne olup bittiğini ve bunu neyin izleyebileceğini hesaplarlar. Örneğin, üniversitede ilk dersinize girdiğinizde kimin kim olduğu (örneğin, kürsünün arkasındaki kişinin profesör olduğu) ve nasıl davranmanız gerektiği konusunda büyük olasılıkla hızlı varsayımlarda bulunmuştunuz. Sınıfı bir öğrenci derneği partisiyle karıştırdığınızı da pek zannetmiyoruz. Yine büyük olasılıkla bu sonuçlara üzerinde düşündüğünüzün farkında bile olmadan ulaşmıştınız.

Şimdi de farklı bir yaklaşımı düşünelim: Yeni bir durumla her karşılaşmanızda durup bunun üzerine, Rodin'in *Düşünen Adam* **heykeli gibi, yavaş ve dikkatlice düşünüyorsunuz. Birisiyle tanıştığınızda 15 dakikalığına müsaade isteyip öğrendiklerinizi tartıyor, ondan hoşlanıp hoşlanmadığınıza karar veriyor, ovaya yan yana çalışıyorsunuz. Tanımadığınız bir yolda araba kullanırken yola devam etmeden önce arabayı kenara çekip yoldaki dönemeçleri, iniş çıkışları analiz etmeniz gerekiyor, Kulağa yorucu geliyor, değil mi? Neyse ki insanlar hakkında çaba sarf etmeden, hızlı bir şekilde izlenimler edinebiliyor, yeni bir yolda ilerlerken bilinçli çözümlemelere çok fazla gerek duymuyoruz. Tüm bunları, geçmiş deneyimlerimiz ve dünyayla ilgili bilgilerimizle çevremizi otomatikman analiz ederek yapıyoruz. Otomatik düşünme bilinçdışı, kasıtsız, istemsiz ve çabasız düşüncedir. Farklı otomatik düşünme biçimleri bu ölçütleri farklı derecelerde karşılasa da (Bargh & Ferguson, 200; Moors & De Houwer, 2006; Wegner & Bargh, 1998) şu an için, konumuz sınırlan içerisinde, bu ölçütlerin hepsini ya da bir kısmını karşılayan düşünce biçimlerini otomatik düşünme olarak tanımlamak yeterli olacaktır.**

Çevremizdeki dünyayı yaratan zihnimizdir.. Aym bakıyor öt— sak hile, benim gözlerim.

asla bu ovayı sizin gördünüz gibi görmeyecektir.

-George Gissing, *The Private papers ofHenry Ryecroft.* 1903

Otomatik Düşünme
Bilinçdışı, kasıtsız, istemsiz ve çabasız-eforsuz **düşünme.**

Gündelik Kuramlanmız: Şemalarla Otomatik Düşünme

Otomatik düşünme önceki deneyimlerimiz ile bağlantı kurarak yeni

durumları anlamamıza yardım eder. Tanımadığımız birini gördüğümüzde nasıl biri olduğunu anlamak için her şeye en baştan başlamayız; bu kişi "mühendislik okuyor" ya da "kuzenim Helen'e benziyor" gibi düşüncelerle sınıflandırırız. Aynı şey yerler, nesneler ve durumlar için de geçerlidir. Daha önce hiç gitmediğimiz bir hamburgerciye gittiğimizde düşünmeye bile gerek duymadan masaya oturup bir garsonun bizden sipariş almasını beklemenin boşuna olduğunu biliriz. Sipariş vermek için kasaya gitmemiz gerektiğini biliriz çünkü zihnimizdeki "senaryo" bize burasının da diğer hamburgercilere benzediğini söyler ve burada da işlerin diğerlerinden farklı yürümediğini varsayarız.



Correll ve ark. (2002)'m yürüttüğü bir çalışmada katılımcılar ekranda, yukarıdaki resimde görüldüğü gibi, bir silah ya da cep telefonu benzeri zararsız nesneler tutan insan fotoğrafları görüyordu. Görülen resimlerdeki insanlann yansı Afrika kökenli, diğer yansı beyaz Amerikalı'ydı. Elinde silah olduğunda katılımcı "ateş et" düğmesine, zararsız bir nesne varsa "ateş etme" düğmesine basacaktı. Gerçek polis memurlan gibi, onlann da karar vermek için çok kısa bir süresi vardı (yanm saniyeden biraz fazla). İnsanlann en sık düştüğü hata, elinde, resimdeki gibi zararsız bir nesne olduğu hâlde Afrika kökenli Amerikalılan gördüklerinde "ateş etmeyi" seçmeleriydi.

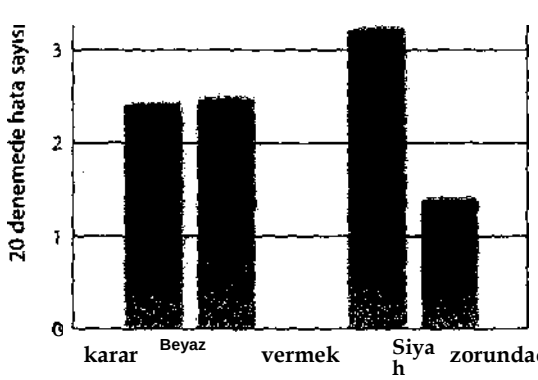
Daha formel bir dille anlatmak gerekirse insanlar sosyal dünya ile ilgi li bilgilerimizi düzenleyen ve şemalar olarak adlandırılan zihinsel yapılardan yararlanır. Bu zihinsel yapılar farkına vardığımız, üzerine düşündüğümüz ve anımsadığımız bilgileri etkiler (Barlett, 1932; Heine, Proulx, & Vohs, 2*006;* **Mark us, 1977).** *Şema* **çok genel bir terimdir; başka insanlar, kendimiz, sosyal roller (örneğin, bir kütüphaneci ya da mühendisin nasıl birisi olduğu) ve belirli olaylar (örneğin, insanlar bir restoranda yemek yerken olup bitenler) gibi birçok şey hakkmdaki bilgilerimizi kapsar. Bu örneklerin her birinde şemalarımız sosyal dünya ile ilgili bildiklerimizi ve yeni durumları yorumlayışımızı düzenlemek için kullandığımız temel bilgi ve izlenimlerimizi içerir. Örneğin, Animal House[2] öğrenci demeği üyelerinin gürültücü, uygunsuz parti aşıklan olduğunu, hortumdan su fışkırtır gibi kusmaktan hoşlandıklarını tahmin edebiliriz.**

Irk Stereotipleri ve Silahlar Öğrenci derneği, cinsiyet ya da ırk gibi bir sosyal gruba atfedilen şemalar genel olarak *stereotipîer* **olarak adlandınlır. Bu konuyu 13. Bölüm'de ele alacağız; şimdilik başka insanlara bu stereotipleri çok hızlı ve otomatik bir şekilde atfedebildiğimizi söylemekle yetinelim. Örneğin, yeni düzenlenen bir dizi deneyde, polis memurlanmn gerçek hayatta yaşadıklanna benzer durumlarda, Afrika kökenli Amerikalılarla ilgili stereotiplerin insanlann "ateş etme" kararlanm etkileyip etkilemediği test edilmiştir (Correll, 2002; Payne, 2001, 2006). Bu çalışmalardan birinde siyahi olmayan katılımcılara park, tren istasyonu, kaldınm gibi gerçek hayattaki ortamlarda bulunan genç adamlann fotoğraflan gösterilir. Fotoğrafta- kilerin yansı Afrika kökenli Amerikalı, diğer yansı ise beyazdır. Yine yansı silah, diğer yansı ise cep telefonu, cüzdan ya da fotoğraf makinesi gibi zararsız nesneler tutmaktadır. Katılımcılardan, fotoğrafta gördükleri kişi bir silah tutuyorsa üzerinde "ateş et" yazılı düğmeye basmalan, elinde zararsız**

Şemalar * ■irV • ' "*»1 - 4.*?. -
ihsanlarca sosyal dünya de ilgili bilgilerini temalar ya d*a* konubrF **çevresındedteen-Iemtek ıçm kullandıkları vefark ettikleri, üzerine düşündükleri, ve ammsaeûldam bil-gilen etkileyen** *zihinsel yapılar.* - . , t

---

[2] *Animdi House* **(John Landıs, 1978, ABD); aynı adlı bir öğrenci demeğinin maceralarını konu alan bir gençlik-komedi filmi (ç.n.)**



Şekil 3.1

Bilgisayar oyununda insanlara "ateş etme" hataları:

Katılımcılar silah tutanlara "ateş edecekleri", aksi takdirde "ateş etmeyecekleri" bir bilgisayar oyunu oynadılar. Ekranda resmi görülen kişinin ırkından etkilendikleri görüldü. Şekilden de anlaşılacağı gibi, insanlar genellikle silahsız Afrika kökenlilere ateş etme hatasına düşüyordu.
(Correll, Park, Judd, & VVictenbrmk, 2002 çalışmasından uyarlanmıştır.)

bir nesne varsa "ateş etme" yazılı düğmeye basmaları istenir. Gerçek polis memurları gibi, katılımcılar da çok kısa bir süre içerisinde (yanm saniyeden biraz daha uzun bir sürede) karar vermek zorundadır. Ayrıca katılımcılar, polis memurlarının gerçek hayatta yaşadıkları risk ve yararlan model alan bir sistemle puanlandırılır. Silah taşımayan birine ateş etmeyenlere 5 puan, silahı olan birine ateş edenlere 10 puan verilir. Elinde zararsız bir nesne tutana ateş edildiğinde eksi 20, silah tutana ateş edilmediğinde ise (ki bu bir polis memurunun gerçek hayatta karşılaşabileceği en tehlikeli durumdur) eksi 40 puan verilir.

Sonuçlara gelince... Katılımcılar, elinde bir silah olsun ya da olmasın, fotoğraftaki kişi siyahi kökenli olduğunda ateş etme eğilimi sergiliyordu. Bu "silahlı adam ön yargısı" da siyahi kökenli kişi elinde silah tutuyorsa hata payım azaltırken, elinde zararsız bir nesne olduğunda silahsız birinin vurulmasına neden oluyordu (bkz. Şekil 3.1). Fotoğraftaki adam beyaz olduğunda ise katılımcıların iki secimde de yaptığı hataların sayısı birbirine eşitti. (Siz de bu testin bir benzerine katılmak için http://backhand.uchicago.edu/Center/ShooterEffect/ adresindeki web sitesini ziyaret edebilirsi-

niz). Dolayısıyla, şemaların birisine ateş etmek ya da etmemek gibi hayati kararlan nasıl etkilediğini bu örnekle görmüş oluyoruz. Elbette ki bu yalnızca deneydeki bir oyundan ibaretti ve katılımcılar aslında kimseye ger- *çekten* **ateş etmiyordu. Ayrıca katılımcılar eğitimli polis memurlan değildi; belki de polis memurlarına verilecek geliştirilmiş bir eğitim, bu gibi durumlarda ortaya çıkabilecek ön yargılarının önüne geçmeyi de başarabilir. Bununla birlikte, yakın zamanda bilgisayar oyunlan kullanılarak ve polis katılımcılarla düzenlenen deneyler polislerin de siyahiler ile silahlar arasında diğer insanlannkine benzer bir ilişki kurduğunu ortaya koydu; örneğin polisler, silahlı bir beyaza oranla, silahlı bir siyahiye ateş etmeden önce karar vermek için daha az zaman harcıyordu (Correll ve ark., 2007; Eberhardt, Goff, Purdie, & Davies, 2004; Plant & Peruche, 2005). Bununla birlikte, bir çalışmada polis memurlannm son kararlannda ırk stereotiplerinin, polis olmayan katılımcılara oranla, daha az etkili olduğu görüldü (Correll ve ark., 2007). Dolayısıyla, polis memurlannm sıradan insanlarla aynı oranda "silahlı adam ön yargısı" taşıyıp taşımadığı, henüz üzerinde kesin karara vanlmış bir konu değildir.**

Şemalara İşlevleri: Şemalara Neden Gereksinim Duyuyoruz? Az önce şe- malann doğurduğu olumsuz sonuçları, insanlann yanlış bir şekilde "boş- luklan doldurduğunu" gördük (örneğin, siyahi bir adamın elinde zararsız bir nesne olduğu hâlde bir silah tuttuğunu zannetmek). Bununla birlikte, dünyayı anlamlandırmamız, düzenlememiz ve bilgilerimizdeki boşluklan doldurmamız açısından şemalann genellikle çok yararlı olduğunu da unutmamalıyız. Bir an için hiçbir şemanız olmadığım düşünün. Karşılaştığınız her şey size açıklanamaz, kafa kanştıncı, daha önce eşine rastlamadığınız bir şey gibi gelseydi nasıl olurdu? Sinir sistemindeki trajik bir bozukluktan kaynaklanan Korsakov sendromundan mustarip insanlar işte tam da bu durumdadır. Bu bozukluk kişinin yeni anılar oluşturma yeteneğinin kaybolmasına ve karşılaştığı her durumu, daha önce benzer durumlan defalarca yaşamış olsa bile, sanki hayatında ilk kez görüyormuş gibi değerlendirmek zorunda kalmasına neden olur. Bu durum bazen o denli rahatsız edici, hatta dehşet verici olabilir ki, Korsakov sendromu olan

> **Bütün kanıtlara ulaşmadan bir kuram oluşturmak en büyük hatadır. Yargılarınızda yanlılık yaratır.**
> —(Sir Arthur Conan Doyle) 1898

bazı insanlar yaşadıkları deneyimlere bir anlam verebilmekte bile büyük bir zorluk yaşarlar. Nörolog Oliver Sacks (1987) Thompson adındaki bir Korsakov hastasının durumunu şöyle anlatıyor:

Hafızası yalnızca birkaç saniyelikti. Sürekli olarak dikkati dağılıyordu. Bellek kaybı nedeniyle sürekli büyük bir boşluğa düşüyor, ancak o bu boşlukları, hemencecik uydurduğu öykülerle ve her türlü hikâyeyle dolduruvermeye çalışıyordu. Akıntıda sürüklenme hissi ve bağdaşmazlıklar bir an için bile müsamaha gösterilecek, kabullenilecek gibi değildi -bunun yerine Mr. **Thompson** *bilinçdışında aralıksız ve çabucak yarattığı öykülerle çevresinde sürekli olarak doğaçlamayeni bir dünya kurguluyordu...* **çünkü bu durumdaki bir hastanın kendini (ve dünyasını) her an, tam anlamıyla, oluşturması gerekir (s.** *109- 110; italikler özgün metinden)*

Kısacası, bir sürekliliğe sahip olmak ve yeni deneyimleri geçmiş şemalara baglaya- '^lan' Bubimizde, bilmek insanlar için o denli önemlidir ki bu bu durumakatlambümek yeteneğini kaybedenler kendi şemalarını icat için kurandan, yardıma ça- etmek zorunda kalır. gmnz. - • < *

Şemalar, olup biteni anlamlandırmamıza -rGe^rge Santayana, *The Şense , af Beauty, 1896* **, • yardım ettikleri için özellikle karmaşık du- ..... ■— — -------- ramlarda yararlı olurlar. Harold Kelley'in**

(1950) artık klasikleşmiş bir araş armasını ele alalım. Bu çalışmada, bir ekonomi dersinin farklı şubelerine kayıdı üniversite öğrencilerine o gün derslerine konuk bir öğretmenin gireceği söyleniyor. Konuk öğretmenin nasıl biri olduğu konusunda bir şema yaratmak isteyen Kelly, öğrencilere ekonomi bölümünün farklı öğretmenlere ne gibi tepkiler verildiğini incelediğini ve dersten önce öğrencilere öğretmenle ilgili kısa bir biyografik not dağıtılacağını söylüyor. Bu notta öğretmenin yaşı, geçmişi, öğretim deneyimi ve kişiliği hakkında bilgiler yer alıyor. Öğrencilerin bir bölümüne dağıtılan notta, "Onu tanıyanlar cana yakın, üretken, eleştirici, pratik ve kararlı birisi olduğunu söyler" deniliyor. Diğer öğrencilere de aym not dağıtılıyor, yalnız tek bir farkla: "Cana yakm" tanımlamasının yerini, "oldukça soğuk" ifadesi alıyor. Öğrenciler bu kişilik tanımlarından birini rastgele olarak alıyorlar.

Konuk öğretmen 20 dakikalık bir sınıf tartışmasını yönetiyor ve daha sonra öğrenciler onunla ilgili izlenimlerini değerlendiriyorlar. Ne kadar esprili biri? Ne kadar arkadaş canlısı? Anlayışlı mı? Kelly'nin hipotezine gö

re, durumda kısmen bir belirsizlik olmasına karşın -sonuçta konuk öğretmeni yalnızca kısa bir süre görüyorlar- öğrenciler biyografik notta verilen şemayı boşlukları doldurmak için kullanacaktır. Tam da böyle oluyor. Öğretmen bütün öğrencilere kesinlikle aynı şekilde davranmış olmasına karşın, cana yakın bir öğretmen beklentisi içindeki öğrenciler, karşılarında soğuk birini bulmayı bekleyen öğrencilere oranla, ona çok daha yüksek puanlar veriyor. Ayrıca, öğretmenin cana yakın birisi olmasını bekleyen öğrencilerin ona daha fazla soru yönelttiği ve tartışmaya daha fazla katıldığı görülüyor. Bu sizin de başınıza geldi mi? Bir öğretmen hakkındaki beklentileriniz onunla ilgili izlenimlerinizi etkiledi mi? Şaşırtıcı olsa da öğretmenin tam da sizin beklentilerinize uygun bir şekilde davrandığını fark ettiniz mi? Farklı beklentileri olan bir sınıf arkadaşınıza onun aynı öğretmen hakkında neler düşündüğünü sorun. Kullandığınız farklı şemalardan hareketle aynı öğretmeni farklı algılıyor olabilir misiniz?

Elbette ki insanlar dünyada gerçekten olan bitene bütünüyle yanhş bir çerçeveden bakmazlar. Bazen gördüklerimiz görece daha belirgindir ve bunlan yorumlamak için şemaların yardımına gerek duymayız. Örneğin, Kelly'nin araştırmasındaki sınıflardan birinde öğretmen belirgin bir şekilde kendinden emin, hatta biraz kibirli davranışlar sergilemişti. Kibrin görece daha belirgin bir ayırt edici özellik olduğunu da hesaba katarsak, öğrenciler boşluklan doldurmak için beklentilerine dayanmak zorunda kalmayacaktı. Gerçekten de hem cana yakın hem de soğuk davranma koşullarında



Onu tanıyanlar oldukça soğuk ve üret-—~~Onu tanıyanlar çok cana yak~~ın ve üret- ken, eleştirici, pratik ve kararlı biri oldu- ken, eleştirici, pratik ve kararlı biri olduğunu söyler.

ğunu **söyler.**



Bu adam bir alkolik mi, yoksa yalnızca talihsizin biri mi? Belleğimizde erişilebilir durumda olan şemalar başkalarıyla ilgili yargılarımızı etkileyebilir. Kısa bir süre önce bir arkadaşınızla alkolik bir akraba hakkında konuştuysanız alkoliklik belleğinizde erişilebilir olduğu için, bu adamın da alkolik olduğunu düşünme olasılığınız artacaktır.

öğretmen kibirli birisi olarak değerlendirilmişti. Buna karşılık, öğretmenin daha az belirgin olan mizah yeteneği konusundaki değerlendirmelerde şemaların etkisi görülüyordu: Soğuk davranma koşulundaki öğrencilere oranla, cana yakın davranma koşulundaki öğrenciler öğretmeni daha esprili bulmuşlardı. Demek ki elimizdeki bilgiler ne kadar belirsizse boşlukları doldurmak için şemalara o denli fazla başvuruyoruz.

Kelly'nin çalışmasındaki öğrencilerin yanlış bir şey yapmadığının da altını çizmek gerekiyor, insanlar kullandıkları şemaların doğru olduğuna inandıkları sürece, belirsizlikleri çözmek için bunları kullanmaları da son derece mantıklıdır. Karanlık bir ara sokakta aniden karşınıza çıkan bir yabancı size "Cüzdanını çıkar" dediğinde bu tip karşılaşmalarla ilgili şemalarınız size bunun bir soyguncu olduğunu, aile fotoğraflarınıza bakmak gibi bir niyeti olmadığım söyler. Bu şema da ciddi, belki de ölümcül bir yanlış anlamadan kaçınmanızı sağlar. Asıl tehlikeli olan, Amadou Diallo'nun silahına uzandığını düşünen polis memurlarının durumunda olduğu gibi, doğru *olmayan* şema- , lan otomatik olarak uygulamaktır.

Hangi Şemalar Kullanılır? Erişilebilirlik ve Hazırlama Sosyal dünya yorumlamaya açık, belirsiz bilgilerle doludur. Örneğin, bir belediye otobüsünde gittiğinizi ve otobüse binen birisinin gelip yanınıza oturduğunu düşünün. Kendi kendine birbiriyle bağdaşmaz şeyler söylüyor ve bir ileri

lemeye başlıyor. Bu davranışlan nasıl anlamlandınrdmız? Bunun için [8] kullanabileceğiniz birkaç şema var. Bu davranışlan "alkolik" birisinin

davranışları olarak mı nitelendirirdiniz, yoksa "akıl hastası" birisinin mi? Nasıl karar vereceksiniz?

Bu adamla ilgili olarak aklınıza gelen ve izlenimlerinize yön veren şemayı erişilebilirlik belirliyor olabilir. Erişilebilirlik ile anlatılmak istenen, zihninizde ön planda olduğu için belirli şema ve kavramları sosyal dünyayla ilgili yargılarınızda kullanma eğiliminizin daha fazla olmasıdır (Higgins, 1996a; Sanna & Schwarz, 2004; Wyer & Srull, 1989). Bir şeyin erişilebilir olmasının üç nedeni bulunur: Bazı şemalar geçmiş deneyimlerinizden dolayı kronik olarak erişilebilirdir (Chen & Andersen, 1999; Dijksterhuis & van Knippenberg, 1996; Higgins & Brendi, 1995; Rudman & Borgida, 1995). Yani bu şemalar sürekli olarak etkindir ve belirsiz durumları yorumlamak amacıyla kullanılmaya hazır durumdadır. Örneğin, ailenizde alkoliklik geçmişi varsa alkolizmi betimleyen nitelikler muhtemelen sizin için kronik olarak erişilebilir olacak, bu da *sizde* **oto-**

. büse binen adamın sarhoş olduğunu

Genellikle, bılınm la bir

şeyi görüyorsam onu daha **düşünme eğilimi yaratacaktır. Buna karşılık,** önceden düşünmüşümdür. **tanıdığınız birinde bir akıl hastalığı varsa,** -Korman Maclean, A River alal **hastalıkları ile bağlantılı davranışlara yö-**

Runs thT0US>l 11 **nelik düşünceler sizin için alkoliklige bağlı**

düşüncelerden daha erişilebilir durumda olacak, bu da otobüsteki adamın davranışlarını çok daha farklı yorumlamanıza yol açacaktır.

İkinci nedene gelince: Bir şey eğer mevcut hedeflerinizden birisiyle ilişkili ise daha erişilebilir olabilir. Akıl hastalığı kavramı sizin için kronolojik açıdan erişilebilir olmayabilir, öte yandan anormal psikolojisi dersine çalışıyorsanız ve sınava girmeden önce farklı akıl hastalıkları türlerini öğrenmeniz gerekiyorsa, bu kavram sizin için geçici olarak erişilebilir olabilir. Bunun sonucunda da otobüsteki adamı fark etmeniz ve davranışlannı bir akıl hastalığının işareti olarak görmeniz olasılığı artacaktır -en azından sınavı atlatana ve akıl hastalıklannı öğrenme hedefiniz ortadan kalkana dek (Forster, Lıberman & Higgins, 2005; Kuhl, 1983; Martın & Tesser, 1996).

Erişilebilirlik

Belirli şema ve kavramların zihinde ne kadar ön planda olduğu ve buna bagüımK^j olarak sosyal dünyayla ilgili yargılara varırken kullanılma olasılığı.

Son olarak, şemalar yakm zamanda yaşanan deneyimler nedeniyle erişilebilir olabilir (Bargh, 1996; Higgins & Bargh, 1987; Oishi, Schimmack, & Colcombe, 2003; Stapel &r Koomen, 2000). Bu da belirli'bir şema ya da ayırıcı özelliğin her zaman erişilebilir olmadığı ancak insanlann bir olayla karşılaşmadan önce düşündüğü ya da yaptığı bir şey tarafından hazırlandığı anlamına gelir. Örneğin, adam otobüse binip yanınıza oturmadan hemen önce Ken Kesey'in bir akıl hastanesindeki hastalan anlattığı *Guguk Kuşu* **adlı romanı okuduğunuzu düşünün. Akıl hastalanyla ilgili düşünceler zihninizde erişilebilir olduğuna göre, büyük olasılıkla otobüsteki adamın akıl hastası olduğunu varsayardınız. Buna karşılık, tam o sırada camdan baktığınızda dışanda bir poşetteki şişeden içkisini içen, duvara yaslanmış bir alkolik görseydiniz büyük olasılıkla otobüse binen adamın da sarhoş olduğunu düşünecektiniz (bkz. Şekil 3.2). Bu iki durum da, hazırlamaya, yani kısa zaman önce yaşanan deneyimlerin bir şemanın, ayıncı özelliğin ya da kavramın erişilebilirliğini etkilemesine ömek olarak verilebilir. Kesey'in romanını okumak, akıl hastalannı betimlemek gibi belirli ayıncı özellikleri hazırlar. Dolayısıyla bu özelliklerin, her ne kadar en başta ayıncı özellikleri hazırlayan olaydan bütünüyle bağımsız olsa da yeni bir olayı yorumlamak için kullanılma olasılığı da artar.**

Hazırlama etkisini daha iyi anlamak için bir deneyi ele alalım (Higgins, Rholes, & Jones, 1977). Bu araştırmada katılımcılara birbirinden bağımsız iki çalışmada yer alacaklan söylenmişti. Bir algılama çalışması olan ilk çalışmada bir listedeki sözcükleri ezberlemeye çalışırken aym zamanda farklı renkleri de birbirinden ayırt etmeleri gerekiyordu. İkinci çalışmada ise katılımcılar Donald adında birisi hakkında bir paragraf okuyacak ve onun hakkmda- ki izlenimlerini aktaracaklardı. Paragrafı Şekil 3.3'de okuyabilirsiniz. Paragrafı okuduktan sonra siz Donald hakkmdaki ne düşünüyorsunuz?

Donald'm, gemi kullanmaktan pek anlamasa da bir geminin dümenine geçmesi ve Atlantik Okyanusu'nu aşmak istemesi gibi, birçok hareketinin hırstan kaynaklandığını, bunun olumlu ya da *olumsuz bir* **şey olarak yorumlanabileceğini siz de fark etmişsinizdir. Macera duygusunun**

Hazırlama
Yakın zamanda yaşananların bir şemanın, ayıncı özelliğin ya da kavramm enşebı- rliğini artttırması.

(Buchmann & DiPrete, 2006). Öte yandan, erkek öğrenciler matematik ve bilim sınavlarında daha yüksek puanlar almaya devam ediyor ve bu farkın yalnızca erkek ve kadınlar arasındaki cinsiyet farkıyla açıklanabileceği de pek olası görünmüyor (Ghiselln, 1996; Halpern ve ark., 2007; Spelke, 2005; Spelke & Grace, 2007).

Yapbozmı parçalannı tek tek ele alalım: Öğretmenlere şu andaki sınıflarında akademik açıdan en yetenekli ya da geçmiş yıllardaki en başanlı öğrencilerini sorduğunuzda can sıkıcı bir gerçek gözler önüne seriliyor: Öğretmenler çoğunlukla erkek öğrencilerin adlarını anıyorlar. Çoğu öğretmen, söz konusu bir kadm öğretmen olduğunda bile, erkeklerin daha zeki olduğunu ve kadınlara oranla akademik açıdan daha başanlı olacaklannı düşünüyor (Jussin & Eccles, 1992). Anne babalar da kendi çocukîannm yetenekleri konusunda benzer şeyler düşünürken, aynı durum ergenlerin kendileri hakkmdaki düşüncelerinde de değişmiyor (Bhanot & jovanovic, 2005; Yee & Eccles, 1988). Bu inançlar erkeklerin özellikle matematik ve fen derslerinde kız öğrencilerden daha başanlı olduğu konusunda daha da güçlüdür. Bir çalışmada fen derslerine duyduklan ilgi ya da bu derslerden aldıkları *notlar açısından* erkek ve kız öğrenciler arasında bir fark olmadığı görülmüştür. Buna karşın, anne babalan kızlannm fen derslerine erkek çocuklarından daha az ilgi duyduğunu ve fen derslerini daha zor bulduğunu düşünmektedir (Tenenbaum & Leaper, 2003).

Kız öğrencilerin matematik ve fen derslerinde daha az başanlı olmasının nedeni kendini doğrulayan kehanet midir? Öğretmenler ve anne babalar erkek ve kız çocuklara cinsiyet ve akademik başarı ile ilgili beklentilerini doğru çıkaracak şekilde davranıyor olabilirler mi? Daha açık konuşalım: Burada anne babalann ve öğretmenlerin bile bile kız öğrencilerin başansını düşürecek şekilde davrandığını öne sürmüyoruz. Bununla birlikte, öğretmenlerin ve anne babaların farkında olmadan kızların başarısı ile ilgili beklentilerini hakh çıkaracak yönde davrandıklannı gösteren çeşitli veriler söz konusu.

Araştırmacıların öğretmen ve anne babalann kız ve erkek çocuklara ne gibi farklı davranışlar sergilediği üzerine yıllar süren çalışmalan (Sadker & Sadker, 1994) sonucunda tanımladığı şu örneği ele alalım: Beşinci sınıf öğretmeni zor bir matematik problemini anlatıyor ve kız öğrencilerinden birisine herkesin soruyu görebilmesi için kitabı tutmasını söylüyor. Sonra il-



Öğretmenler istemeden de olsa öğrencileriyle ugili beklentilerinin, kimi öğrencilere diğerlerinden farklı davranarak, gerçekleşmesine neden olabilirler.

ginç bir şey yapıyor: Sırtım sınıfın sağında kalan kız öğrencilere dönüyor ve problemi sol tarafta oturan erkek öğrencilere açıklamaya başlıyor. Kitaptaki bir örneği okumak için arada bir kız öğrencilere dönse de dikkatini neredeyse bütünüyle erkek öğrencilere veriyor; öyle ki kız öğrenciler öğretmenin yalnızca ensesini görebiliyor. "Matematik kitabını tutan kız öğrenci sehpa işlevi görüyordu" diyor Sadker ve Sadker. "Öğretmen kız öğrencileri erkek öğrencilerin seyircisi hâline getirmişti" (s. 3). Sadkerler çalışmalarında öğretmenlerin erkek öğrencilere daha ayrıcalıklı davrandığı buna benzer daha birçok durumu belgeliyor.

Bu tip anekdotlar, ilginç olmakla birlikte, elbette ki kendini doğrulayan kehanetlerin okullarımızda söz konusu olduğunu kanıtlamıyor. Bunun için öğretmenlerin beklentilerinin deneysel olarak kontrol edildiği çalışmalar düzenlemek gerekiyor. Robert Rosenthal ve Lenore Jacobson da (1968) bir ilkokulda düzenledikleri ve sosyal psikolojideki en ünlü çalışmalardan biri olan araştırmalarında işte tam da bunu yaptılar. Okuldaki bütün öğrencilerin girdiği bir test yaptılar ve öğretmenlere kimi öğrencilerin çok başarılı olduğunu, gelecek yıllarda akademik açıdan "padama yapacaklarım" söyle- diier. Aslında bu o kadar da doğru değildi: "Patlama yapacak" demlen öğrenciler araştırmacılar tarafından rastgele seçilmişti, ikinci bölümde değindiğimiz gibi, seçkisiz atamanın kullanılması "patlama yapacak" öğrencile-

rin ortalama olarak diğerlerinden daha zeki olmadığı ve patlama yapma ola-

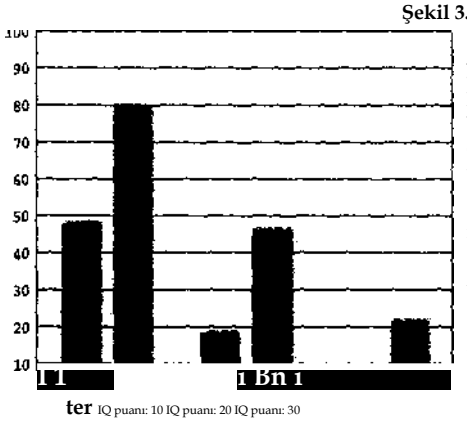
ylıların da diğerlerinden daha fazla olmadığı anlamına geliyordu. Bu öğrenciler ik-diğerleri arasındaki tek fark öğretmenlerin zihinlerindeydi (ne öğrencilere ne de anne babalara test sonuçlarıyla ilgili bir şey söylenmişti).

Öğretmenlerde belirli öğrencilerin özel bir başarı göstereceği beklentisi yaratan Rosennthal ve Jacobson olacakları beklemeye koyuldu. Sınıf dinamiklerini belirli aralıklarla gözlemlediler ve her yıl sonunda öğrenciler arasında bir zekâ testi düzenlediler. Kehanet doğrulanacak mıydı? Evet, kehanet doğrulanmıştı - farklı sınıflardaki patlama yapacağı söylenen öğrencilerin zekâ testi sonuçlarında, diğer öğrencilere oranla, çok daha büyük ilerlemeler kaydettiği görülüyordu (bkz. Şekil 3.5). Öğretmenlerin beklentileri gerçeğe dönüşmüştü. Rosenthal ve Jacobson'm bulgulan daha sonra bir dizi deney ve korelasyon çalışmasında tekrarlanmıştır (Babad, 1993; Blank, 1993; Jussim, 2005; Jussim & Harber, 2005; Madon, 2004).

Rosenthal ve Jacobson'm (1968) çalışmasındaki öğretmenler duyarsızca davranarak patlama yapmasını bekledikleri öğrencilere daha özenli ve özendirici mi yaklaşmıştı? Kesinlikle hayır. Çoğu öğretmen kendini mesleğine adamışnr ve kimi öğrencilerini kayırdıklan düşüncesi orılan bir hayli rahatsız eder. Kendini doğrulayan kehanet bilinçli, kasıtlı bir hareket değil otomatik düşünmenin bir örneğidir (Chen & Bargh, 1997). îşin ilginç yanı, Rosenthal ve Jacobson'm çalışmasındaki öğretmenler, patlama yapması beklenen öğrencilerle diğer öğrencilerden biraz daha az zaman geçirdiği® söylüyordu. Bununla birlikte, daha sonraki çalışmalar öğretmenlerin patlama yapması ve daha başanlı olması beklenen öğrencilere genel olarak dört açıdan farklı yaklaştığını ortaya koyacaktı: Patlama yapması beklenen öğrencilere duygusal açıdan daha sıcak davranıyor, onlara daha fazla kişisel ilgi gösteriyor, onlan yüreklendiriyor ve destekliyorlardı; onlara öğrenmeleri için daha fazla ve daha zorlayıcı ders materyali veriyorlardı; çalışmalannda onlara daha fazla ve daha iyi geribildirim sağlıyorlar- dv derste onlara daha fazla ve daha uzun söz veriyorlardı (Brophy, 1983; Rosenthal, 1994; Snyder, 1984).

Az önce dersi kız öğrencilerden çok, erkek öğrencilere anlatan beşinci sınıf öğretmeninden söz etmiştik. Kendisinden izin alınarak NBC televizyon kanalında yayınlanan ve okullarda cinsiyet ayrancılığım işleyen p*oteline* programında yayınlanmak üzere dersi videoya kaydedilmişti. O

Şekil 3.5



Kendini doğrulayan kehanet: Okulda 1 yıl süresinde zekâ testinden aldıkları puanla orantılı gelişme kaydeden 1. ve 2. sınıf öğrencileri. Öğretmenlerin başarılı olmasını beklediği öğrenciler gerçekten de diğer öğrencilerden daha fazla ilerleme kaydetti. (Rosenthal & Jacobson, 1968 çalışmasından uyarlanmıştır)

hâlde aslında kız ve erkek öğrencilere eşit davranmak için çok çabaladığını düşünebiliriz. Buna karşın, erkek öğrencileri kayırıyordu ki bu da beklentilerimizin davranışlarımızı ne kadar güçlü bir şekilde etkileyebileceğini gösteriyor. Kendini doğrulayan kehanetin bu denli otomatikleşmiş olmasının ortaya koyduğu rahatsız edici izlenimlerden biri de şemalarımızın değişime karşı oldukça dirençli olabileceği gerçeğidir. "Erkek öğrenciler matematikte kızlardan daha başarılıdır" şemasının bir öğretmende olduğunu düşünün. Ona, "îyi de Bay Jones, nasıl böyle bir şeye inanırsınız? Matematikte çok başarılı olan bir sürü kız öğrenci var," diyebiliriz. Bay Jones büyük olasılıkla hemen ikna olmayacaktır, çünkü şemasını destekleyen verilere sahiptir. "Onca yıllık öğretmenlik hayatımda," diyecektir, "matematikte başarılı olan erkek öğrencilerimin sayısı, kızların neredeyse üç katıydı." Onun hatası elindeki verileri nasıl sınıflandırdığı değil, bu verilerin oluşmasındaki rolünü ayırt edememesidir. Saygın bir sosyolog olan Robert Merton insanlann "en baştan beri haklı olduklannı göstermek için olaylann mevcut akışından söz etmesi" olarak tanımladığı bu süreci "hata krallığı" olarak adlandmrdı (1948, s. 195).

Kendini Doğrulayan Kehanetlerin Sınırlan Bütün bunlar gücü elinde tutan insanlann bizimle ilgili beklentileri karşısında biçare kurbanlar olduğumuz anlamına mı geliyor? Sarah adında bir kadının bir hukuk şirketine iş başvurusu yapağını ve belki de cinsiyeti, ırkı, iş deneyimi ya da okuduğu üniversite nedeniyle Sarah'm nitelikleri hakkında olumsuz beklentileri olan birisiyle görüştüğünü düşünün. Bu beklentilerin üstesinden gelip aslında

DENE ve GÖR!

Kendini Doğrulayan Kehanetleri Önlemek

1. **Sosyal gruplar, özellikle de sevmediğiniz gruplar hakkındakı kendi şema ve beklentilerinizi inceleyin. Bu belirli bir ırk ya da etnik grubun* karşıt öğrenci grubunun, sıyası bir partinin ya da belirli bir cinsel yönelimi olan insanların üyesi olduğu bir grup olabilir: Neden bu grubun üyelerinden hoşlanmıyorsunuz? Belki de, "Ne zaman onlardan biriyle etkileşime girsem bana soğuk ve düşmanca davranıyorlar" diye düşünüyorsunuz. Belki de** *haklısımz. Öte* **yandan.sizesoğuk ve düşmanca davranmalarının nedeni belki de doğaları gereği böyle olmaları değildir, onlara davranış biçiminize karşılık veriyor da olabilirler.**

2 **Kendim doğrulayan kehanete karşı koymak için şu alıştırmayı deneyin: Hoşlanmadığınız bir grubun bir üyesini bulun ve onunla bir sohbet başlatın. Örneğin, bir derste onun yamna oturun, bîr parti ya da toplantıda; yanma gidip onunla konuşmaya başlayın. Bu kişinin tanıdığınız en dost canlısı, en nazik, en tadı insan olduğunu düşünmeye çalışın. Siz de olabildiğiniz kadar sıcak ve cana yakın davranın. Tabii, suyunu da çıkarmayın -bu kişiyle daha önce hiç konuşmadığınız hâlde birdenbire sempati kraliçesi ya da kralı gibi davranmaya başlarsanız kuşku uyandırabilirsiniz. İşin püf noktası bu kişinin hoş ve cana yakın biri olmasını zaten bekliyormuş gibi davranmanız.**

3. **Onun tepkilerini gözlemleyin. Size bu kadar cana yakın karşılık vermesine-şaşırdınızr mı? Doğası gereği soğuk ve düşmanca davrandığım düşündüğünüz insanlar, onlara davranış biçiminize karşılık olarak büyük olasılıklasıcak ve cana yakın davranışlar sergileyecektir. İlk denemede somıç alamazsanız, aym şeyi ikinci ya da üçüncü görüşmenizde de deneyin. Çok büyük olasılıkla, dost canlısı davranışlarınızın onda da aynı yönde davranışlar yarattığım göreceksiniz (bkz. 10. Bölüm).**

bu iş için çok uygun olduğunu gösterebilir mi? Yoksa kendini doğrulayan kehanet üzerine araştırmaların da gösterdiği gibi, görüştüğü kişi Sarah'm davranışlarını bir anda sorular karşısında duraksayan, yetersiz yanıdar verecek şekilde mi etkiler?

Son araştırmalar kendini doğrulayan kehanetlerin sıklıkla yaşandığını, bununla birlikte bazı koşullarda insanlann gerçek doğasının sosyal etkileşim içindeki davranışlan sayesinde üstün çıkabildiğini gösteriyor (Jussim Sr Harher. 2005: **Madon ve ark.,** 2001; **Madon ve ark., basında; Willard, basında). Örneğin, kendini doğrulayan kehanetler özellikle, görüşmeci dikkatini görüştüğü kişiye vermediği zaman yaşanır (Biesanz,** 2001; **Harris &**

Perkins, 1995). Görüşmeci doğru bir izlenim edinmek amacıyla yola çıktığı ve dikkatini verdiği zamansa beklentilerini bir yana bırakıp karşısındaki insanın gerçekte nasıl biri olduğunu görebilir. Bu nedenle görüşeceği avukat meşgul değilse ve ona yeterli zaman ayırabilecek durumdaysa Sarah için görüşme de olumlu geçecektir. Aksi takdirde, görüşeceği avukatın kendini doğrulayan kehanetlerinin kurbanı olabilir. Siz de kendini doğrulayan kehanetlerinizin üstesinden gelmek istiyorsanız neler yapabileceğinizi görmek için aşağıdaki Dene ve Gör! alıştırmasını okuyabilirsiniz.

Ûzet olarak, her gün o kadar çok bilgiyle karşılaşırız ki bunları idare edilebilir bir düzeye indirmemiz gerekir. Üstelik bu bilgilerin birçoğu belirsizdir ya da anlamını çözmek zordur. VVilliam James'in deyişiyle bu "hızla büyüyen, kafa karıştıran karmaşa" ile başa çıkmanın yollarından biri, değerlendirmemiz gereken bilgi miktarını azaltan ve belirsiz bilgileri yorumlamamıza yardım eden şemalardır. Bu şemalar hızlı, çabasız ve kasıtsız bir şekilde uygulanır, kısacası otomatik düşünmenin bir biçimidir. Bir diğer otomatik düşünme biçimi de sosyal dünya üzerine düşünürken belirli kuralları ve kısayollan kullanmaktır. Bu kısayollar, genellikle çok yararlıdır, ancak gördüğümüz gibi, bazen de dünya ile ilgili yanlış çıkarımlar yapmamıza yol açarlar.

Zihinsel Stratejiler ve Kısayollar

Hangi üniversiteye başvurmak için nasıl karar verdiğinizi anımsayın. Aklınızdan geçen okulların listesini sonradan başvuracağınız okullara göre nasıl daralttınız? Belki de ülkenizdeki bütün üniversiteleri (ABD'de bu sayı 3000'in üzerindedir) tek tek ayrıntılı olarak araştırmak gibi bir strateji seçtiniz. Bütün kataloglan baştan sona okumuş, üniversite kampüslerini sırayla ziyaret etmiş ve bulabildiğiniz her öğretim üyesi, dekan ve öğrenciyle görüşmüş olabilirsiniz. Hâlâ yorulmadınız mı? Bu tip bir strateji kuşkusuz mümkün olandan fazla zaman ve para gerektirir. Çoğu öğrenci her bir üniversiteyi araştırmak yerine, önce seçeneklerini azalar ve ondan sonra geriye kalan az sayıdaki okulu araştırmaya başlar.

Bu örnek gündelik yaşamlarımızda verdiğimiz diğer birçok karara ve vardığımız yargıya benziyor. Hangi işi kabul edeceğimize, hangi arabayı alacağımıza ya da kiminle evleneceğimize karar verirken genellikle bütün seçenekleri uzun uzadıya incelemeyiz. ("Evet, artık evlenme zamanı geldi;

yarından tezi yok gidip nüfus müdürlüğünden şehirdeki bekârların listesini alıp görüşmelere başlayayım.") Bunun yerine, kararlan kolaylaştıran, her bir karan büyük bir araştırma projesine dönüştürmeden hayatımıza devam edebilmemizi sağlayan zihinsel stratejileri ve kısayollan kullanırız. Bu kısa- yollar her zaman en iyi karara varmamızı sağlamaz. Örneğin, belki ülkenizdeki bütün üniversiteleri bitkin düşene dek, sırasıyla araştırsaydımz, şu an okuduğunuz okuldan daha çok memnun kalacağınız bir üniversite seçebilirdiniz. Bununla birlikte, zihinsel kısayollan kullanmak daha etkin bir yoldur ve genellikle makul bir zaman içerisinde iyi kararlar verebilmenizi sağlar (Gigenrenzer, 2008; Griffin & Kahneman, 2003; Gilovich & Griffin, 2002; Nisbett & Ross, 1980).

Hangi kısayollan kullanırız? Bunlardan birini zaten gördük: yeni du- rumlan anlamak için kullandığımız şemalar. Seçeneklerimizi incelerken her şeye en baştan başlamak yerine genellikle geçmiş bilgi ve şemalanmızı kullanırız. Üniversitelerden (örneğin, hangi üniversitelerin daha itibarlı olduğu gibi) diğer insanlara (örneğin, öğretmenlerin kız ve erkek öğrencilerin yetenekleri konusundaki şemaları) kadar hemen her şey için birçok şemamız bulunur. Bununla birlikte, belli başlı bazı karar ve yargılara vanrken elimizin altında her zaman önceden hazır bir şema olmaz. Bazen de o kadar çok şema olur ki hangisini kullanacağımıza karar veremeyiz. Peki bu durumda ne yaparız?

Böyle zamanlarda genellikle yargıya varmada sezgisel kestirme yol kullanma olarak adlandmlan zihinsel kısayollan kullanırız (Gigerenzer, 2008; Shah & Oppenheimer, 2008; Tversky & Kahneman, 1974). İngilizcede sezgisel kestirme yol anlamında kullanılan *heuristic* **Yunancada "keşfetme" anlamına gelir; sosyal biliş alanında sezgisel kestirme yollar insanla^ nn hızlı ve etkin bir şekilde yargıya varmak için başvurduğu kısayollara karşılık olarak kullanılır. Sezgisel kestirme yollar üzerinde durmadan önce, bunlann bizi illa da dünya ile ilgili doğru çıkarımlara götürmeyeceğini belirtelim. Bazen sezgisel kestirme yollar söz konusu durum için uygun değildir ya da yanlış uygulanır ve bu da yanlış yargılara vanlmasma neden olur,**

Yargıya Yarmada Sezgisel Kestirme Yol
insanlann hızlı ve etkin bir şekilde yargıya Varmak için kullaıûhğı kısa zihinsel yollar.

Aslında, sosyal biliş alanındaki birçok çalışma tam da bu usavurma yanlışlarına odaklanır; öğretmenlerin yanlış bir şekilde erkek öğrencilerin kızlardan daha başanlı olduğuna inanmasında olduğu gibi, bu bölümde de bu tip birçok yanlışa değineceğiz. Bununla birlikte, bazen insanlan yanlış yönlendiren zihinsel stratejilerden söz ederken sezgisel kestirme yollan belirli bir nedenle kullandığımızı da unutmamalıyız: Çoğu zaman çok kullanışlıdırlar ve bizim yararımıza çalışırlar.

Aklımıza Ne Kadar Kolay Geliyor? Mevcut Sezgisel Kestirme Yollar Bir restoranda birkaç arkadaşınızla oturduğunuzu düşünün. Neden sonra garsonun bir siparişi yanlış anladığım fark ediyorsunuz. Arkadaşınız Alp- honse, vejetaryen hamburgeri ve soğan halkaları istemişti ancak bunun yerine vejetaryen hamburgeri ve kızarmış patates geliyor. "Olsun varsın" diyor arkadaşınız, "kızarmış patates yerim" Bunun üzerine aslında siparişi geri göndermesinin gerekip gerekmediği üzerine bir tartışma başlıyor ve arkadaşları Alphonse'u yeterince hakkını savunamamakla suçluyor. O da size dönüp, "Sence ben hakkını savunamayan birisi miyim?" diye soruyor. Yanıtınız ne olurdu?

Daha önce de değindiğimiz gibi, yanıtınızı önceden hazırda bekleyen bir şemaya dayanarak verebilirsiniz. Alphonse'u iyi tanıyorsanız ve kafanızda hakkını ne kadar savunabildiğine dair bir resim oluşmuşsa hızlı bir yanıt vermekte de zorlanmazsınız: "Hiç üzülme, Alphonse, ikinci el bir araba almak için pazarlık yapmam gerekseydi arayacağım ilk kişi sen olurdun." Bir de Alphonse'un hakkını ne kadar savunan birisi olduğu hakkında daha önce hiç düşünmediğinizi ve soruya yanıt vermeden önce biraz zamana ihtiyacınız olduğunu farz edin. Bu gibi durumlarda genellikle aklımıza en kolay gelen örneklere başvururuz. Eğer Alphonse'un hakkını sa-

■ yunan bir şekilde davrandığı örnekler aklınıza daha kolay geliyorsa (örne- in, bilet kuyruğunda kaynak yapmaya çalışan birini engellemesi) Alphon--se'un gayet de hakkını savunan biri olduğu sonucuna vanrsımz. Hakkını jsavunamadığı örnekler aklınıza daha kolay geliyorsa (örneğin, bir satıcı- onu pahalı bir cep telefonu almaya ikna etmesi) hakkım pek de savu- ,-Men birisi olmadığını düşünürsünüz.

:t Sezgisel Kestirme Yol yargının akla en kolay gelen düşünceye dayandırıldığı zihinsel karar kıstası.

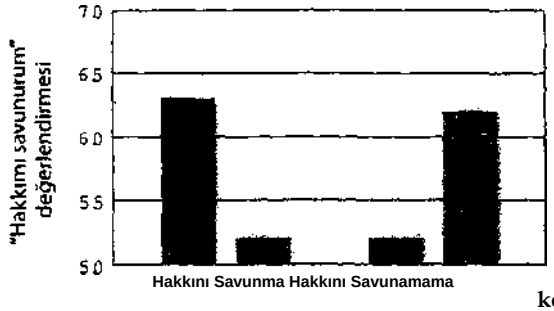
Bir yargının akla en kolay gelen düşünceye dayandırıldığı bu zihinsel karar kıstası, mevcut sezgisel kestirme yol olarak adlandırılır (Oppenhei- mer, 2004; Schwarz & Vaughn, 2002; Tversky & Hahneman, 1973). Mevcut sezgisel kestirme yolun birçok durumda iyi bir strateji olduğu söylenebilir. Alphonse'un kendi çıkarlarını koruduğu birkaç durumu kolayca anımsayabiliyorsanız zaten büyük olasılıkla Alphonse hakkını savunan bir insan demektir. Mahcup, silik davranışlar sergilediği örnekleri daha kolay anımsıyorsanız büyük olasılıkla değildir. Mevcut sezgisel kestirme yol stratejisinin sakıncası, bazen akla en kolay şeyin, genel resmin tipik bir özelliği olmaması ve yanlış sonuçlara yol açabilmesidir.

Ûmeğin, hekimler bir hastalığa tanı koyarken bize görece en dolambaçsız gelen yolu izlerler, yani insanlardaki belirtileri gözlemleyip eğer varsa hastalığı tanımlarlar diyebiliriz. Bununla birlikte, bazen belirtiler birden çok hastalığın göstergesi olabilir. Doktorlar mevcut sezgisel kestirme yollarını kullanıp akıllarına en kolay gelen tanılara mı yönelirler? Tıbbi tamlan konu alan birkaç çalışmaya göre gerçekten de öyle yapıyorlar (Weber, 1993).

Dr. Robert Marison'm muayenehanesine gelen 9 yaşındaki bir kıza, Nicole'a koyduğu tanıyı ele alalım. Nicole yılda bir ya da iki kez yaşadığı ve yönelim bozukluğu, uykusuzluk, geveleyerek konuşma ve tuhaf miyavlama sesleri çıkarma davranışlarının karakterize ettiği nörolojik nöbetler dışında her yönüyle normal, şirin bir çocuktu. Üç kez hastaneye yatırılmış, bir çok uzman doktor tarafından muayene edilmiş ve tomografi, beyin-dalgası testleri ve neredeyse bütün kan testlerini de içeren birçok testten geçmişti. Yine de doktorların eli kolu bağlıydı. Dr. Marion ise Nicole'u görür görmez sorununun akut aralıklı porfiri (AAP) olarak adlandmlan ve ender rastlanan kalıtsal bir kan hastalığı olduğunu anlayacaktı. Bu bozukluktan muşta-; rip insanlann kan kimyası sıklıkla düzensizleşiyor, bu durum da çeşitli nö-; rolojik belirtiler ortaya çıkanyordu. Hastalık dikkatli bir diyet ve belirip ilaçlardan kaçınmak suretiyle kontrol altına da alınabiliyordu.

Onca doktor doğru bir tanı koymakta bu denli zorlanırken Dr. Marion' hastalığı nasıl bu kadar çabuk tanımlayabilmişti? Kısa bir süre önce tarihteki ünlü isimlerin genetik hastalıklan üzerine bir kitap yazmıştı ve bu isim-'

kralı III. George'du. "Doğru tanıyı koyabilmemin nedeni kusursuz bir he-f kim ya da çok iyi bir dinleyici olmam değildi" diyor Dr. Marion. "Başkalan-j



Şekil 3.6

Erişilebilirlik ve hakkım savunma davranışları

Kendi hakkım savunduğu 6 durumu düşünmesi istenen katılımcılar bunda zorlanmamış ve "ben hakkını savunabilen birisiyim" sonucuna ulaşmıştır. Aynı yönde 12 ömek düşünmesi istenen katılımcılarsa bu denli çok örnek bulmakta zorlanmış, "Pek de hakkını savunabilen birisi değilim" sonucuna ulaşmıştır (grafiğin sol tarafında görüldüğü gibi). Tam tersi yönde 6 ya da 12 örnek düşünmesi istenen katılımcılarda da benzer sonuçlara ulaşılmıştır. Bu sonuçlar insanlann yargılarını genellikle erişilebilirliğe, yani bilgiyi zihinlerine ne kadar kolay getirebildiklerine dayandırdığını gösteriyor. (Schwartz ve ark., 1991 çalışmasından uyarlanmıştır.)

nm yapamadığı bir şeyi yapmıştım çünkü Nicole ile tam anlamıyla doğru yerde ve doğru zamanda karşılaşmıştık" (Marion, 1995, s. 40).

Diğer bir deyişle, Dr. Marion 8 mevcut sezgisel kestirme yol kullanmıştı. AAP bozukluğu nun aklına hemen gelmesini n nedeni bu konuda kısa zaman önce çalışmış olmasıydı ve böylece tanıyı kolayca koyabilmişti. Bu örnekte mevcut sezgisel kestirme yolun kullanılması muüu sonla bitse de bazen her şeyin nasıl yanlış gidebileceğini tahmin etmek hiç de zor değil. Dr. Marion'un da dediği gibi: "Biz hekimler de diğer insanlara benzeriz. Sinemaya gider, televizyon izler, gazete ve roman okuruz. Bir gece önceki sinema kuşağında ender rastlanan bir hastalığın belirtilerini gördüğümüzde tam koyarken büyük olasılıkla önce bu vaka aklımıza gelecektir" (Marion, 1995, s. 40). Tam koyduğunuz hastalık filmdekiyle aynıysa her şey yolunda demektir. Elbette ki Nicole'un daha önce gördüğü 12 doktorda olduğu gibi, hastalık hekimin belleğinde mevcut değilse, durum o kadar da ıç açıcı olmayacaktır.

İnsanlar kendileriyle ilgili çeşidi yargılara varırken de mevcut sezgisel kestirme yollan kullanırlar mı? Genellikle kendi kişiliklerimiz, örneğin hakkımızı ne kadar savunduğumuz ile ilgili oturmuş fikirlerimiz olduğunu düşünürüz, ancak çoğu zaman kendi ayına özelliklerimize dair yerleşmiş şema- Î lanınız yoktur (Markus, 1977). Bu nedenle de kendimizle ilgili yargılara vatırken kendi davranışlarımızla ilgili en kolay anımsadığımız örneklere dayanırız. Bunun doğru olup olmadığım inceleyen araştırmacılar, geçmiş davra- mşlan anımsamanın kolaylık derecesini değiştirdikleri akıllıca bir deney dü

zenlediler (Schwarz ve diğerleri, 1991). Bir koşulda, insanlardan haklarım savundukları 6 örneği düşünmeleri istendi. Çoğu insan telefonla pazarlama görüşmelerini nasıl da hemen geri çevirdiğini ve böylece çıkarlarını koruduğunu anımsayacaktı. Diğer koşulda da insanlardan haklarım savundukları 12 örneği düşünmeleri istendi. Bu grup bu denli çok örneği anımsayabilmek için bir hayli düşünmek zorunda kalacaktı. Daha sonra bütün katılımcılardan haklarını ne denli savunabildiklerini değerlendirmeleri istendi.

Burada yanıtı aranan soru, insanlann haklannı ne kadar savunabildiklerini düşünürken mevcut sezgisel kestirme yollan kullanıp kullanmadığı, yani örneklerin akıllanna ne kadar kolay geldiğiydi. Şekil 3.6'mn sol bölümünde de görebileceğiniz gibi, kullanıyorlardı. Kendilerinden 6 ömek düşünmesi istenen katılımcılar, haklannı görece daha fazla savunduğunu düşünüyordu çünkü bu sayıda örneği düşünmekte zorlanmamışlardı. ("Eh, bu çok kolay oldu, sanının haklannı savunan bir insanım.") Kendilerinden

12 ömek düşünmesi istenen katılımcılarsa haklannı görece daha az savunduklannı düşünüyordu, çünkü bu kadar fazla ömek bir anda akıllanna gelmeyecekti. ("Hım, zor iş, galiba haklanmı pek de iyi savunamıyorum.") Digerlerinden de haklarını savunamadıklan 6 ya da 12 ömek düşünmeleri istenmiş ve benzer sonuçlara ulaşılmıştı -Şekil 3.6'nm sag bölümünde de görebileceğiniz gibi, altı örnek düşünmesi istenenler kendilerini göre daha az hakkını savunan insanlar olarak görecekti. Kısacası, insanlar kendileri ve başkaları hakkında yargılara varırken mevcut sezgisel kestirme yolları -akıllarına belirli örneklerin ne kadar kolay geldiği- kullanırlar (Caruso, 2008). Yakın zamanda kurnaz bir üniversite profesörü bu tekniği öğrencilerin ders değerlendirmelerindeki puanını yükseltmek için kullanmıştı. Öğrencilerinden dersin daha iyi olabilecek 2 ya da 10 yönünü düşünmelerini ve daha sonra dersle ilgili genel izlenimlerini puanlandırmalarını istemişti. Sizce derse kimler daha yüksek puan vermiştir? Elbette ki kendilerinden dersin daha iyi olabileceği 10 yönünü düşünmesi istenenler çünkü derste bu denli eksik yön bulmakta zorlanacak ve "Eleştirecek o kadar da fazla konu bulamadığıma göre ders çok iyi demek ki!" diyeceklerdi (Fox, 2006).

A ile B ne kadar benzer? Temsil Edilebilir Sezgisel Kestirme Yol New York'ta bir devlet üniversitesine gittiğinizi düşünün. Günün birinde öğrenci demeğinde Brian admda bir öğrenciyle tanışıyorsunuz. Brian sarışın, bronz tenli, cana yakın biri ve kumsala gitmekten hoşlanıyor. Sizce Brian Amerika'nın hangi

bölgesinden gelmiştir? KaliforniyalIlara özgü bir stere- otipe uyduğu için Brian'm Kaliforniya'dan geldiğini düşünebilirsiniz. Bu durumda Brian'ı aklınızda canlandırdığınız KaliforniyalI tipine oturtmanızda olduğu gibi, bir şeyi tipik bir duruma ne kadar benzediğine göre sınıflandırma anlamına gelen temsil edilebilir sezgisel kestirme yolu kullanıyorsunuz demektir (Gilovich & Savitsky, 2002; Kahneman & Tversky, 1973; Kahneman & Frederick, 2002).

Şeyleri temsil edilebilirliğine göre sınıflandırmak genellikle gayet akla yakın bir durumdur. Temsil edilebilir sezgisel kestirme yolunu kullanmasaydık Brian'm nereli olduğuna nasıl karar verebilirdik? New Yorklu öğrencilere mi yoksa başka eyaletlerden gelen öğrencilere mi daha çok benzediğine dair düşüncelerimizi tartmaya bile çalışmadan rastgele bir eyalet mi seçecektik? Aslında, başvurabileceğimiz başka bir bilgi kaynağı daha bulunuyor. Brian'ı hiç

Temsil Edilebilir Sezgisel Kestirme Yol §| insanların bir şeyi: tipik bir vakaya ne kadar benzer olduğu doğrultusunda smıflan- gfdırdığı zihinsel bir kısayol.

tanımıyor olsaydık New Yorklu olduğunu tahmin edebilirdik, çünkü eyalet üniversitelerinde genellikle üniversitenin bulunduğu eyaletten gelen öğrencilerin sayı*, diğerlerinden daha fazladır. Tahminimiz New York eyaleti olsaydı temel oran bilgisi, yani popülasyondaki farklı sınıflardan üyelerin görece sıklığı ile ilgili bilgiyi kullanıyor olacaktık (örneğin, New York eyalet üniversitelerindeki New York eyaletinden gelen öğrencilerin yüzdesi).

insanlar *hem temel oran* **bilgisine (örneğin, bir üniversitede KaliforniyalIlardan çok New Yorklulann olduğunu bilmek) hem de söz konusu kişiyle ilgili olarak bu bilgiyle çelişen başka bir bilgiye (örneğin, Brian'm sarışın ve cana yakın olduğunu ve denizden hoşlandığını bilmek) sahip olduğunda ne yaparlar? Kahneman ve Tversky (1973) insanların temel oran bilgisini yeterince kullanmadığını, belirli bir kişiyle ilgili bilginin genel kategoriyi (örneğin, KaliforniyalIlar) ne kadar temsil edebildiğine daha çok dikkat ettiklerini bulmuştur. Her ne kadar belirli bir kişiyle ilgili bilgi güvenilir olduğunda bu hiç de kötü bir strateji değilse de söz konusu bilgi sallantıda olduğunda başımıza oldukça dert açabilir New York'taki eyalet üniversitelerinde okuyan KaliforniyalIların temel oranının az olduğunu bildiğinizde, temel oranı yadsıyıp söz konusu kişinin bir istisna olduğuna karar vermek için elinizde hayli güvenilir kanıtlar olması gerekir. Doğu eyaletlerinde yaşayan sarışın, tasasız ve denizi seven insan sayısının hiç de azınısa- namayacak düzeyde olduğu düşünülürse bu örnekte temel oranı kullanmak daha akıllıca olacaktır.**

İnsanlann temel oranı bütünüyle göz ardı ettiğini de söylemiyoruz (Ko- ehler, 1993,1996). Örneğin, beyzbol koçları solak atıcıların yolladığı toplara solak vurucuların isabet sağlama olasılığının daha yüksek olduğunu bilirler ve kaleye solak bir vurucu yollarlar; kuş gözlemcileri kuşlan tanımlarken bölgelerindeki farklı kuş türlerinin yayılımım göz önüne alırlar. ("Bu büyük olasılıkla bir ak kuyruksallayan değildi çünkü onlar bu bölgede hiç görülmezler.") Bizim anlatmak istediğimiz, daha çok insanlann gözlemledikleri bireysel karakteristik özellikler üzerinde çok fazla durup ("Yine de siyah gerdanına, beyaz göğsüne bakılırsa bu bir ak kuyruksallayan olabilir") temel orana çok daha az önem verdikleridir.

TemelOran Bilgisi
Popülasyondaki farklı kategorilere ait üyelerin görülme sıklığı ile ilgili bilgi

BAĞLANTILAR

Kişilik Testleri ve Temsil Edilebilir Sezgisel Kestirme Yol

internette de rahatlıkla bulabileceğiniz türden bir kişilik testini yanıtladığınızı dü- , şünun. Şöyle bir sonuçla karşılaşıyorsunuz:

^ S ■. > r r ■ , Başkalarının sizden hoşlanmasına ve sizi beğenmesine gereksinim duysanız da kendinize karşı eleştirel olma egılımındesiniz. Kişiliğinizin zayıf yönleri çfsa da genellikle bunları telafi edebiliyorsunuz. Henüz yararlanmaya başlamadığınız hazırda bekleyen oldukça geniş bir kapasiteniz var. Dışarıdan. «fejiptinH ve kontrollü görünseniz de içten içe telaşlı ve güvensizsiniz. Zaman zaman doğ- „ ru karar verip vermediğiniz, doğru şeyi yapıp yapmadığınız konusunda- ciddi endişelere kapılıyorsunuz. Belirli bir oranda değişiklik ve çeşitlilik sizi mudu ederken, kısıtlama ve sınırlardan rahatsız oluyorsunuz. Düşünce y&nûndenbağımsız olmakla övünüyor, yeterli kanıt sunmadıkça başkaİannin görüşlerini kabul etmiyorsunuz. Ûte yandan, kendinizi başkalarına içtenlikle açtığınız,- sonradan bunu pek de akıllıca bulmadığınız zamanlar da oluyor Kimi zaman dışa dönük, dost canlısı ve sokulgan,'bazen, de içe dönük .»ihtiyatlı've fc<-ŧ™rv davranıyorsunuz. Bazı heveslerinız pek gerçekçi değil

"Vay canına," diyebilirsiniz, "inanılmaz bir test, nasıl da her şeyi bilmişler, tüylerim diken diken oldu.* Eğer durum buysa bunu söyleyen bir tek sız değilsiniz. Ber- tram Forer (1949] bu sonucu bir grup öğrenciye dağıtarak paragrafın onları ne kadar ıyı tanımladığını 0=çok zayıf 5=mükemmel ölçeğinde değerlendirmesini istedi Değerlendirmelerin ortalaması 4,26 puandı Bu durum sirk -vönetıcısı ve şovmen P T. Bamum'a itîıafen "Bamum etkisi " olarak anılır Neden çoğu kişi bu kişilik tanımının kendilerine çok ıyı uyduğunu duşunur? Bu- " yanıt^arm^aiİ ^ın trtınu temsil edilebilir sezgisel kestirme yolna (feyandıîır:®

' Paragraftaki ıfedeler her yöne çekilebileceği için herkes geçmişinde bu ifadelere ^ yakın (yanı bu ifadeleri temsil' eden) davranışlar bulabıhr Şu ıfadevı ele alalım ft?Zaman zaman doğru kafar verıp vermediğ^.dbğhı şeyi yapıp > apmadıgınız ko- v nusunda ciddi endişelere kapılıyorsunuz." Hepimiz hjma benzer anlar* yani bu ifa.- ,^yı temsil eden örnekler yaşamışızdır, örneğin, kim hangi üniversiteye gideceği ya? da hangi bölümü seçeceği gibi önemli bir karara varırken teredcîût etmez kı?

^ Benzer şekilde, hepimiz kimi zaman herfesten fcağmısız düşünür kımı zaman baş- ^ falanna kendimizi biraz feda açarız. Paragrafın'bizi çok' iyianlatıyor gfbi görtu-'* fesinin nedeni, allnmia'^en talerin fc¹

*'

İ .böyle hissetmediğim ya da. davranmadığım b&jsürü örnek var" tfemgmwniırftr;

Örneğin, tarih boyunca insanlar, doğru olmadığı zamanlarda bile, bir hastalığın tedavisinin bu hastalığın belirtilerine benzemesi -hastalığı temsil edebilmesi- gerektiğini düşünmüştür. Hatta, tilkilerin güçlü bir solunura

sistemleri olduğu için tilki akciğeri yemenin astıma iyi geldiği inancına bile rastlanmıştır (Mili, 1843). Temsil edilebilirliğe bu denli güvenmek, hastalığın gerçek nedenini ortaya koymayı bile engelleyebilir. 20. yüzyılın başlarında Washington'da yayınlanan bir gazetedeki başyazıda hükümet san- hummanın nedenini bulmak için, heT şeyi bir yana bırakıp, sivrisineklerin peşine düşen Walter Reed gibi ileri zekâlıların araştırmalarına boş yere kaynak ayırdığı için eleştiriliyordu (Nisbett & Ross, 1980). Sezgisel kestirme yollar sizin düşünmenizi nasıl etkiliyor? Bunu öğrenmek için sıradaki Dene ve Gör! testini çözebilirsiniz.

Bilinçdışı Düşünmenin Gücü

Otomatik düşünmenin tanımlayıcı özelliklerinden biri de bilinçdışı olmasıdır. Düşündüğümüzün farkında olmadan düşünebiliyor olmak inanılmaz görünse de sosyal psikologlar her geçen gün bunun geçerliliği konusunda daha fazla ikna oluyorlar (Bargh & Morsella, 2008; Dijksterhuis, 2004; Dijkster- huis & Nodgren, 2006; Hassin, Uleman, Bargh, 2005, Stapel & Koomen, 2006; Wilson, 2002). Yalnızca yavaş, bilinçli düşünmeye dayanmak zorunda olsaydık zor durumda kalırdık çünkü genellikle çevremizde olup bitenler, neye dikkat *etmemiz* ve hangi hedefin peşinde gitmemiz gerektiği konusunda çok hızlı kararlar vermemiz gerekir. Aksi takdirde hayat önümüzden hızla [1] akıp giderken biz kafamızı kaşıyarak beklediğimizle kalırdık. Amadou Diallo vakasında gördüğümüz gibi, hızlı, bilinçsiz süreçlerin bazen trajik hatalara 1

yol açtığı da doğrudur. Bununla birlikte, çoğu zaman bilinçdışı düşünme, \

dünyada yolumuzu bulabilmemiz açısından büyük bir öneme sahiptir. ;

Bir partide birisiyle konuşurken odanın diğer ucunda adınızın anıldığı-, nı duyduğunuz oldu mu hiç? Bunun olabilmesi ancak sohbete dalmışken« bir yandan da diğer konuşmalarda önemli bir şeyin geçip geçmediğini bi-j linçdışı olarak izlemenizle mümkündür (örneğin, adınızın). Bu "kokteyl"' etkisinin gerçekliği kontrollü deneysel koşullar altında da ortaya konmuş-/* tur (Moray, 1959; Harris & Pashler, 2004). jf

Bilinçdışı düşünmeye bir diğer örnek de birbiriyle çatışan birden ço||amacımız

olduğu ve hangisini seçeceğimize karar veremediğimiz durum-|

Akıl Yürütme Testi

DENE ve GÖR!

' Aşağıdaki sorulan yanıtlayın.

£ 1. R harfini düşünün. Sizce ilk harf olduğu sözcükler mi daha çoktur (örneğin, raptiye) yoksa 3. harf olduğu sözcükler mi (örneğin, park)? . ff" ilk harf olduğu sözcükler ; üçüncü harf olduğu sözcükler

ilk ve üçüncü harf olduğu sözcüklerin sayısı hemen hemen eşittir ' 2. Sizce ABD'de aşağıdakilerden hangisi daha sık rastlanan ölüm nedenidir?

| kazalar I felç

kazalar ve felç yaklaşık olarak aynı sayıda

6. . 3. 6 para atışı yaptığınızı düşünün. Sizce hangi dizilişin gerçekleşme olasılığı da- r- ha yüksektir, TYYTYT mı yoksa TTTYYY mı? (T = Tura, Y = Yazı)

? TYYTYT daha yüksek bir olasılıktır TTHYY daha yüksek bir olasılıktır iki dizilişin gelme olasılıkları aynıdır 4. Para atışını yaptınız ve YYYYYY geldi, bir sonraki atışta cura gelme olasılığı ne- ? dir?

0, 5'ten az

- 0,5

' 0,5'ten büyük

; Yanıtlar sayfa 177-178'de.

T-

larda görülür. Örneğin, zor bir matematik dersi aldığınızı ve öğretmenin notlan çan eğrisine göre değerlendireceğini, bunun da ancak birkaç kişinin en yüksek notu alabileceği anlamına geldiğini düşünün. Pek de iyi tanımadığınız bir sınıf arkadaşınız bazı konularda zorlandığını söylüyor ve bir kahve içip konuların üzerinden birlikte geçmeyi öneriyor. Bir yandan ona yardım etmek; ilgili, şefkatli bir insan olmak amacınızı gerçekleştirmek istiyorsunuz. Diğer yandan iyi bir not almak istiyorsunuz ve bir başkasının notlarını yükseltmek bu olasılığı düşürüyor. Hangi amaç doğrultusunda hareket edersiniz? Seçenekleri bilinçli bir şekilde tartarak bu konu üzerinde bir süre düşünebilirsiniz. Öte yandan genellikle hedefi bizim yerimize, kısmen hangi amacın yakın zamanda etkinleştirildiği ya da hazırlandığına bağlı olarak, bilinçdışı yanımız seçer (Aarts, Custers, & Hol-



Araştırmalar insanlann amaçlarım yakm zamanda yaşadıkları deneyimlerin bilinçdışı olarak etkinleştirebileceğini gösteriyor. Örneğin, birisi kısa bir süre önce bir kilisenin önünden geçtiyse, o farkında olmasa da, "Altın Kural" (herkese iyilik yapma kuralı) etkinleşmiş ve bu da evsiz barksızlara para verme eğilimini arttırmış olabilir.

land, 2007; Bargh ve ark., 2001; Förster, Liberman, & Friedman, 2007; Hassın, basında).

Sosyal psikologlar bu hipotezi insanların amaçlannı akıllıca bir yöntemle hazırlayarak ve bunun davranışlannı etkileyip etkilemediğini izleyerek test etmiştir. Örneğin, Azim Shariff ve Ara Norenzayan'm (2007) düzenlediği bir araştırmada katılımcılardan "hissetti", "o", "yok etmek", "ruh" gibi bir dizi sözcükten cümleler oluşturması istenmiştir; böylece katılımcılar örneğin "o, ruhu hissetti" gibi cümleler oluşturacaktır. Daha sonra da güya ekonomik oyun içeren başka bir çalışmada katılımcılara kendileri ve sıradaki katılımcı arasında paylaşılmak üzere on adet 1 dolarlık bozuk para verilmiştir. Karann ne olduğunu yalnızca sıradaki katılımcı bilecek ve bu katılımcı önceki katılımcıları tanımayacaktır. Bu durumda siz ne yapardınız? Elinize kısa yoldan 10 dolar kazanmak için bir fırsat geçmiş ve şeytan paranın hepsini cebe indirmenizi söylüyor Öte yandan bütün parayı iç edip sıradaki katılımcıya hiçbir şey bırakmamak kendinizi bir miktar suçlu hissetmenize de neden olabilir. İşte bir omzu

nuzdaki şeytanın, "Aptal mısın nesin, al bütün parayı işte!" derken diğer omzunuzdaki meleğin "Başkaları sana nasıl davransın istiyorsan sen de onlara öyle davran" dediği durumlardan biri. Kısacası herkes para kazanmak ister ancak bu başkalarına karşı iyi olma amacıyla çatışır. Peki hangi amaç baskm çıkar?

Bu,-biraz da yakın zamanda hangi amacın hazırlandığı ile ilgilidir. Katılımcılara ilk önce verilen cümle kurma görevini anımsayın. Katılımcıların bir sözcükler Tann'yla ilgili sözcükler verilmişti (ruh, İlahî, Tann, kutsal ve peygamber) ve bunun amacı diğer insanlara karşı iyi olma amacını hazırlamaktı. Kontrol koşulundaki katılımcılara sıradan sözcükler verilmişti. Bu çalışmanın önemli ayrıntılarından biri, katılımcıların cümle kurma görevi ile para oyunu arasında bir bağlantı kurmamasıydı -iki görevin birbirinden bütünüyle ayrı olduğunu düşünüyorlardı. Buna karşın, Tann'yla ilgili sözcüklerle cümle kuran katılımcılar kendilerinden sonraki kişiye kayda değer oranda daha fazla para bırakacaktı (ortalama 4,44 dolar); sıradan sözcüklerle çalışanlar sıradaki katılımcıya ortalama *2,56* **dolar bırakmıştı. Ayrıca katılımcılann daha özgeci davranma amacını yalnızca Tann ile ilgili sözcüklerin hazırlamadığı da görüldü. Üçüncü koşulda cümle görevi, dinî sözcükleri olmasa da başkalanna karşı dürüst olmayla ilgili sözcükleri içeriyordu (örneğin, "medeni" ve "anlaşma"). Bu koşuldaki insanlar sıradaki kişiye Tann ile ilgili sözcüklerle hazırlanan katılımcılar kadar para bırakmıştı (ortalama 4,44 dolar). Bu tip çalışmalar da gösteriyor ki amaçlar etkinleştirilebilir ve bu da insanlann davranışlannı, onlar farkında olmadan etkileyebilir çünkü deneydeki katılımcılar cümle kurma görevinin ikinci görevde sıradaki kişiye ne kadar para bırakacaklanm etkilediğini bilmiyordu. Bundan nasıl bir sonuç çıkarabiliriz? Matematik sınavı için sınıf arkadaşınıza yardım edip etmeme kararınız, yakın zamanda hazırlanan amaçlannıza dayanabilir. Örneğin, kısa bir süre önce sizin**

Bilincin **dışzndj engin bir yaşam akıp gider ve bu belki de bizim için görüş alanımızda olan küçük düşünce adacığından daha önemlidir -E S Dallas (18661**

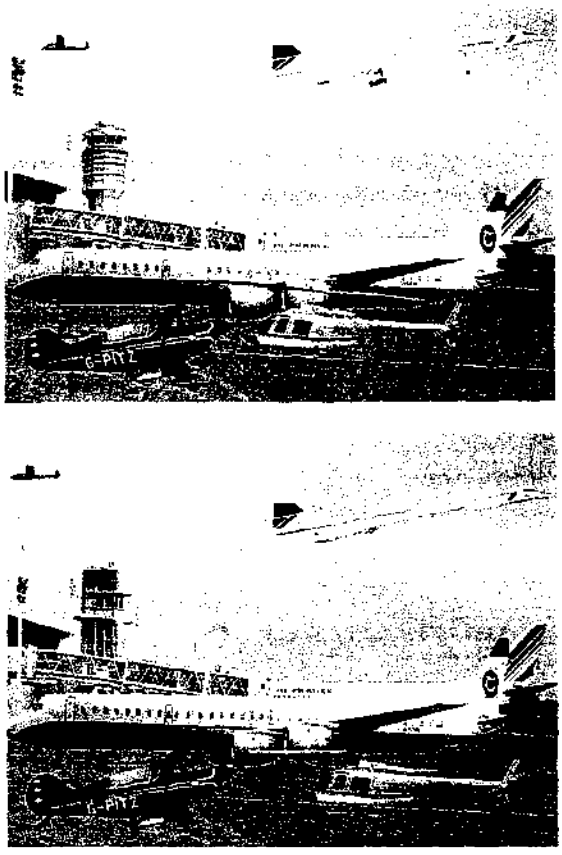
lerine karşı iyi davrandığı bir kitap okuduysanız sınıf arkadaşınıza yardım etme olasılığınız da daha fazla olacaktır.

Sosyal Bilişte Kültürel Farklılıklar

Üzerinde durduğumuz otomatik düşünme türlerinin dünyanın diğer yerlerindeki insanlar için de geçerli ya da bazı kültürlerde diğerlerine göre daha yaygın olup olmadığını merak ediyor olabilirsiniz. Eğer öyleyse doğru yerdesiniz demektir: Sosyal psikologlar kültürün sosyal biliş üzerindeki etkileri ile her geçen gün daha fazla ilgileniyorlar.

Şemaların Kültürel Belirleyicileri Herkes dünyayı anlamak için şemaları kullansa da şemaların *içeriği* yaşadığımız kültürden etkilenir. Örneğin, bir araştırmacı güneydoğu Afrika'da küçük bir ülke olan Svvaziland'daki yerel Bantu kabilesinde Bantu adında bir sığırtmaç ve İskoç bir yerleşimci ile görüşmüştür (Bartlett, 1932). iki adam da bir yıl önce gerçekleşen karmaşık bir sürü alım satımında bulunmuştur. Iskoç yerleşimcinin satılan hayvan sayısını ve satış fiyatlarını anımsamak için kayıtlara bakması gerekmiştir. Bantulu sığırtmaç ise alım satımın her ayrıntısını anımsamış, erkek ya da dişi hangi hayvanın kimden ne kadara alındığını, renginin ne olduğunu hemen söyleyebilmiştir. Bantu halkının besledikleri sığırlarla ilgili belleği o denli güçlüdür ki hayvanlarını damgalamaya bile gerek görmezler; bir sığır serbest kalıp başka birinin sürüsüne karıştığında sahibinin tek yapması gereken oraya gidip hayvanını geri almasıdır ve bunu yaparken onu diğer düzinelerce hayvandan ayırt etmekte hiçbir güçlük yaşamaz.

Hiç kuşkusuz içinde yaşadığımız kültür, şemalarımızın önemli bir kaynağıdır. Sığır sürüleri Bantu ekonomisinin ve kültürünün temel parçası olduğu için Bantu halkının sığır sürüleri ile ilgili şemaları çok gelişmiştir. Öte yandan, New York Borsası'nda işlem gören kâğıtlar için ya da *Amerikan Ido- lü* programındaki yarışmacılar için istediği kadar gelişmiş bir şeması olsun, bir Amerikalıya sorduğunuzda size bütün sığırların birbirine benzediğini söyleyebilir. Şemalar kültürel etkilerin kendini gösterdiği önemli alanlardan biridir -içinde yaşadığımız kültür bize dünyayı anlama ve yorumlama biçimlerimizi etkileyen zihinsel yapılar aşılar. 5. Bölüm'de farklı kültürlerde yaşayan insanlann kendileri ve sosyal dünya ile ilgili şemalarının temel farklılıklar gösterdiğini ve bunun doğurduğu ilginç sonuçları göreceğiz (Wang & Ross, 2007). Şimdilik, kültürümüzden öğrendiğimiz şemaların dünyayı algılama ve anımsama şeklimizi güçlü bir şekilde etkilediğini söylemekle yetinelim.



iki resme hızlıca bir göz atm. Aralannda bir fark görebildiniz mi? Metinde değindiğimiz gibi, hangi farklılıkları göreceğiniz, yetiştirildiğiniz kültürle bağlantılı olabilir.

Bütünselci Düşünme/Çözümleyici Düşünme Kültür, sosyal bilişi diğer temel açılardan da etkiler. Sık kullanılan bir benzetmeyyyineleyelim: insan zihni sosyal dünya ile ilgili düşünmemize ve bu dühyada hareket etmemize yardım eden araçlarla *i'* lu bir alet kutusu gibidir. Herkes bu aletleri kullanabilir, ancak hangilerini daha çok tercih ettiğimizi içinde büyüdüğümüz kültür etkileyebilir (Norenzayan & Heine, 2005). Evinizde vida değil çivi varsa tornavida da pek fazla işinize yaramayacaktır.

Yine aynı şekilde kültür, insanlann kendi dünyalannı anlamak için otomatikman kullandığı düşünme biçimlerini de etkileyebilir. Altını bir kez daha çizelim: Kültür düşünme biçimlerinin *hepsini* değil, bilinçdışı düşünme ya da şemalan kullanma gibi tüm insanlarda gözlemlenen otomatik düşünme biçimlerini etkiler. Öte yandan, genel olarak insanlann dünyaya yönelik bazı

temel algılama ve düşünme biçimleri kültürden *etkilenir.* **Aradaki farkı daha iyi anlamak için yukanda gördüğünüz iki resimden üsttekine hızlıca bir bakış atm. Şimdi de hemen altındaki resme hızlıca göz gezdirin. İki resim arasında bir fark görebiliyor musunuz? Yanıtınız, içinde büyüdüğünüz kültüre bağlı olabilir. Richard Nisbett ve meslektaşlan Batı kültürlerinde yetişen insanlarda genellikle çözümleyici düşünme tarzı olduğunu, yani çevrelerindeki bağlamı göz önüne almadan nesnelerin özelliklerine odaklandıklanru ortaya koymuştur. Örneğin, sayfadaki resimlere bakan Batıhlar büyük olasılıkla resimde öne çıkan nesnelere, yani uçaklara odaklanacaktır. Bu nedenle de bu nesnelerdeki farkhhklan, örneğin ikinci resimdeki yolcu uçağında daha fazla pencere olduğunu daha önce fark edeceklerdir (Masada &** *Nisbett,* **2006). Doğu Asya (örneğin, Çin, Japonya ya da Kore) düşünme tarzında yetişen insanlarda ise bütünselci düşünme tarzı daha çok görülür, yani genel bağlama, özellikle de nesneler arasındaki ilişkilere daha çok odaklanırlar (Nisbett, 2003; Nisbett, 2001; Norenzayan & Nisbett, 2000).**

Örneğin, Doğu **Asyalılar resimlerin arka planlanndaki farkı, örneğin bu iki resimde kontrol kulelerinin birbirinden farklı olduğunu, daha kolay görürler. (Söz konusu** *çalışmada* **katılımcılara 20'şer saniyelik video filmler gösterilmiş ve iki resim arasındaki bütün farkhhklan bulmalan istenmişti. Burada gördüğünüz resimler video filmin son sahnesinden alınmıştır). 4. Bölüm'de düşünme tarzlanndaki bu farklılıkların başka insanlann duygu- lanm algılamamızı nasıl etkilediğini de ele alacağız. Örneğin, bir arkadaş grubu ile çevrelenmiş bir sınıf arkadaşınıza rasdadığmızı düşünün. Batılı ülkelerde büyüdüyseniz büyük olasılıkla sınıf arkadaşınızın yüzüne (dikkatinizin nesnesi) odaklanır, neler hissettiğini ayırt etmeye çalışırdınız. Doğu Asya'da büyüdüyseniz büyük olasılıkla gruptaki herkesin yüzünü tarar (ge-**

r ' \ ^ ı , -< , - * tır »s - ■* • ■»*. - , , „ >

**Çözümleyici Düşünme Tarzı . ı **

insanlann çevrelermdekfbağlamı düşünmeden nesnelerin özelliklerine odaklandığı düşünme biçimi, bu düşünme tarzı Ban kültürlerinde yaygındır ' ' ' *

Bütünselci Düşünme Tarzı ; j ' ;

İnsanların genel bağlama*. özelBHe de nesneler arasındaki ilişfalere odaklandığı dü- ^ şûnmfcbıçıım; tu düşünm^biçimi Doğu Asya kültürlerinde (örneğin, Çfajj^nya"V ve Kore) yaygındır, s • ' „

nel bağlam) ve bu bilgiyi arkadaşınızın neler hissettiğini ayırt etmek için kullanırdınız. (Masuda, Ellsworth, & Mesquita, 2008).

Bütünselci ile çözümleyici düşünme arasındaki bu farklılık nereden kay-

naklanıyor? Richard Nisbett'e göre (2003) bu farklılıkların kökeni Doğu ile Batı'nm farklı felsefe gelenekleridir. Doğu düşüncesini her şeyin bağlantılı ve görece olduğunu vurgulayan Konfüçyüs, Taoizm ve Budizm felsefeleri etkilemiştir. Batı düşüncesinin temelinde ise nesneleri bağlamlarından bağımsız olarak yöneten yasalara odaklanan Yunan felsefe geleneği, yani Aristo ve Platon bulunur. Bununla birlikte, son çalışmalara göre farklı düşünme tarzları aynı zamanda farklı kültürlerdeki mevcut çevresel farklılıklardan da kaynaklanıyor olabilir. Yuri Miyamoto, Richard Nisbett ve Takahiko Masu- do Japonya ve ABD'de rastgele seçilen şehirlerden şehir manzaraları içeren fotoğraflar çektiler. Daha sonra bu fotoğrafları olabildiğince eşleştirmeye çalıştılar: örneğin, şehirleri büyüklüklerine, binaların türlerine göre (örneğin, oteller ve devlet ilkokulları) ayırdılar. Araştırmacıların hipotezine göre Japon şehirlerinin görünüşü daha "yoğun" olacak, yani ABD'deki şehirlere oranla insanın dikkatini çeken daha çok nesne içerecekti. Resimde görüldüğü gibi, haklıydılar. Japonya'daki sokaklarda, ABD'deki sokakların görünüşüne oranla, çok daha fazla bilgi ve nesne bulunuyordu.

Amerikalıların ön plandaki nesnelere daha çok odaklanırken Doğu Asyalılların **daha çok genel bağlama dikkat etmesinin nedeni bu olabilir mi? Bu sorunun yanıtım bulmak isteyen Miyamoto ve meslektaşları ABD ya da Japon şehirlerinin fotoğraflarım Amerikalı ve Japon üniversite öğrencilerinin oluşturduğu bir örnekleme gösterdiler. Öğrencilerden resimlerdeki yerde olduklarını hayal etmeleri istendi, buna göre Japonya resimlerinin bütünselci, Amerika resimlerinin çözümleyici düşünmeyi tetikleyeceği tahmin ediliyordu. Daha sonra öğrenciler yukarıda değindiğimiz ve iki resim arasındaki farklılıkları bulmaya çalıştıkları havaalanı görevini tamamladılar. Öngörüldüğü üzere, Japon şehirlerinin fotoğraflarını gören katılımcılar test resimlerinin** *arka planındaki* **farklılıkları saptarken, ABD şehirlerinin fotoğraflarım gören katılımcılarda** *ana nesneyi* **ayırt etme eğilimi daha yüksekti. Bu bulguya göre, bütün kültürlerdeki insanlar hem bütünsel hem de çözümleyici düşünme yeteneğine sahiptir (yani zihinsel alet kutularında aynı aletler bulunur), ancak yaşadıkları çevre, hatta kısa süre öncesinde kendilerini hangi çevrenin etkilediği, bu tarzlardan birine doğru bir eğilim yaratır (Norenzayan, Choi, & Peng, 2007).**

Bu noktada, otomatik, bilinçdışı sosyal biliş üzerinde neden bu kadar durduğumuzu düşünüyor olabilirsiniz. Oysa otomatik ve kontrollü olmak üzere iki tür düşünme tipi olduğundan söz etmemiş miydik? Sosyal dünyayı, bir sorunu oturup etraflıca düşündüğümüzde yaptığımız gibi, yavaşça, dikkatlice ve kasıtlı

olarak düşünmek mümkün değil midir? Evet, bunu da yaparız. Bununla birlikte, otomatik düşünme üzerinde bu denli çok durmamızın nedeni çok yaygın olması ve zihinsel yaşamlarımızın büyük bölümüne hâkim olmasıdır. Modern jet uçakların çoğunlukla otomatik pilotla uçması gibi, insanlar da gündelik hayatlarında çoğunlukla otomatik düşünmeye dayanırlar.

Yine de şuna değinmeden geçemeyeceğiz: İnsanlann eylemlerini bilinçli olarak denetlediklerini zannetmesi, bunun illa da böyle olduğunu göstermez. Daniel Wegner'e göre (2002, 2004; Preston & Wegner, 2007), insanların eylemlerini bilinçli bir istemle kontrol ettiğini sanması bir yanılsamadan, eylemlerimizi aslında otomatik düşünmemiz ya da dış çevre kontrol ediyorken kapıldığımız boş bir duygudan ibaret olabilir.

Aslında oyun makinesine para atmadığı ve oyunun yalnızca tanıtım gösterisini izlediği hâlde kontrol düğmeleriyle çılgınlar gibi uğraşan, oyunu oyna- dıklannı sanan küçük çocuklan hiç gördünüz mü? Arada bir oyun, kontrol düğmesinin basıldığı yöne doğru akar ve sanki çocuğun komutlarına tepki veriyormuş gibi görünür; bu da çocuğun denetimin kendinde olmadığını anlamasını güçleştirir (Wegner, 2002). Yetişkinler de tıpkı buna benzer kontrol yanılsamalan yaşarlar. Örneğin, piyango numaralannı kendilerinin seçmesine izin verilen insanlar, önceden belirlenmiş numaralarla piyangoya giren insanlara oranla, kazanacaklanndan daha emin olurlar (Langer, 1975). Kim bilir tuttuklan takımın maçına izlerken kritik bir anda uğur getirmesi için bir şeyler yapan, yer değiştiren, pannaklannı kenedeyen taraftarlar neler hissediyordur?

Bu örneklerde de görüldüğü gibi, insanlar bazen olaylar üzerinde gerçekte olduğundan daha fazla kontrol sahibi olduklannı zannederler. Bu durum tam tersi de olabilir -insanlar aslında olaylan fark ettiklerinden daha çok kontrol ediyor da olabilirler. Birkaç yıl önce otizm ve serebral palsi gibi iletişim bozukluğu yaşayan insanlann iletişim kurmasına, kendilerini ifade edebilmelerine yardımcı olmak amacıyla iletişim kolaylaştmcı olarak adlandmlan bir teknik geliştirilmişti. Eğitimli bir kolaylaştmcı iletişim güçlüğü yaşayan hastanın parmaklanm ve kollannı tutarak bilgisayar klavyesini kullanmasına yardım ediyor, böylece o da sorulara yanıt verebiliyordu. Teknik büyük bir heyecan yaratmıştı. Dış dünyayla iletişim kuramayan insanlann bir anda dili çözülmüş, bu insanlar kolaylaştırıcının yardımıyla her türlü soruyu yanıtlayabilmeye başlamıştı -ya da öyle görünüyordu. Daha önce hep sessiz olan otistik çocuklanyla iletişime geçme fırsatı, anne baba- lann ayaklannı yerden kesmişti.



Araştırmacılar Japonya ve ABD'de rastgele seçilen yerlerin yukarıda gördüğünüz fotoğraflanm çektiler. Araştırmacılann hipotezine göre Japon şehirlerinin görünüşü daha "yoğun" olacak, yani ABD'deki şehirlere oranla insanın dikkatini çeken daha çok nesne içerecekti. Fotoğraflarda da görüldüğü gibi, haklıydılar; ABD'den alman fotoğraflardaki görüntü Japonya'dakilere oranla daha az "yoğundu." Bu çevrelerden birinde büyümenin insanlann düşünme tarzlannı nasıl etkileyebileceği üzerine tartışmayı meünde okuyabilirsiniz.

Gel gör ki klavyelere basanın aslında iletişim güçlüğü yaşan kişi değil, bilmeyerek de olsa, kolaylaştmcı olduğu anlaşılınca bu teknik de gözden düşecekti. İyi tasarlanmış bir çalışmada araştırmacılar kolaylaştırıcı ile iletişim güçlüğü olan kişiye kulaklıklar aracılığıyla birbirinden farklı sorular soruyordu. Örneğin, kolaylaştmcı, "Bugün hava durumu hakkında ne düşünüyorsun?" sorusunu duyarken, iletişim güçlüğü olan kişiye kulaklığı aracılığıyla, "Öğle yemeğini beğendin mi?" diye soruluyordu. Monitöre yansıyan yanıtlar iletişim güçlüğü olan kişiye değil, kolaylaştırıcıya sorulan sorulara uyuyordu (örneğin, "Keşke daha güneşli olsaydı") (Wegner, Fuller, & Sparrow, 2003; Wegner, Sparrov/, & Winerman,

2004; Wheeler, Ja- cobson, Paglieri, & Schwartz, 1993). Kolaylaştırıcılar kasıtlı olarak sahtekârlık yapmıyordu; aslında yazılanlara iletişim güçlüğü olan kişinin karar verdiğine ve onlara yalnızca klavye üzerindeki parmaklarını oynatarak yardım ettiklerine gerçekten inanıyorlardı.

Bu örneklerden de görüldüğü gibi, eylemlerimize ne kadar kendimizin neden olduğu ile ilgili olarak bizim bilinç düzeyinde hissettiklerimiz ile aslında ne kadarına neden olduğumuz gerçeği arasında bir kopukluk olabilir. Uğurlu şapkamızı giydiğimizde tuttuğumuz takımın gol atacağına inanmamız gibi, bazen abartılı bir kontrole sahip olduğumuzu zannederiz. Bazen de, aslında yazılanlara bilinçdışmda kendisi karar verirken bunu yapanın iletişim engelli kişi olduğunu zanneden kolaylaştırıcıların durumundaki gibi, sahip olduğumuz kontrolü olduğundan az görürüz (Wegner, 2002).

Bu kopukluğa karşın, bilinçli, kontrollü düşünme bazen denetimi ele alıp davranışlarımızı etkileyebilir ve bu bazen daha iyi, bazense daha kötü yönde olur.

KONTROLLÜ SOSYAL BİLİŞ: YÜKSEK EFORLU DÜŞÜNME

Washington'da yaşayan bir avukat olan Richard Wilkins büyük babasının Maryland'deki cenaze töreninden dönüyordu. Yolda giderken kenara çekmesini isteyen polis, arabasında arama yapacağını söyledi. Wilkins karşı çıktı, ancak polis arama köpeğinin tasmasını çoktan çözmüştü. Wilkixıs ı ailesiyle birlikte arabanın içinde çaresizce otururken köpek arabamn dışını, ön cam ve stop lambaları da dâhil olmak üzere, baştan aşağı kokladı, j
Hiçbir şey bulamamıştı. "Kendimizi aşağılanmış hissettik" diyordu Wilkins ("Driving while Black," 1999). Afrika kökenli bir Amerikalı olan Wilkins, polisin yolda yürüyenleri, uçak yolcularını ya da motorlu taşıt kullananları ırklarına dayanarak hedef seçmesi ve durdurması anlamına gelen ırk profili çıkarmanın kurbanı olmuş olabilir.

11 Eylül 2001 olaylarından bu yana ırk profili çıkarmanın örnekleri büyük bir dikkat çekiyor. Dünya Ticaret Merkezi'nin kulelerine uçakla çarpan teröristler Orta Doğu kökenli olduğu için bazı insanlar aynı kökene sahip gibi görünen herkesin uçak yolculuklarında özel bir incelemeye tabi tutulması gerektiğini düşünüyor. Örneğin, saldırılardan sonraki yılbaşı gecesinde Michael Dasrath ve Edgardo Cureg, New Jersey'den Tampa'ya giden Continental Havayolları uçağına binmişti. Dasrath, Güney Amerika doğumlu bir ABD vatandaşıydı, Cureg de oturma iznine sahip bir Filipinli. Her ikisi de ayrıntılı güvenlik kontrollerinden sorunsuz

geçmişti. Birinci sınıf koltukta uçmaya hazırlanan Dasrath köpekli bir kadının rahatsız olduğu gerekçesiyle şikâyeti üzerine uçaktan indirildi. Cureg de güya diğer yolcuları endişelendirdiği için uçaktan indirilecekti.

Bu ırk profili çıkarma iddiaları Amadou Diallo'nun yaşadığı ve bölümün başında değindiğimiz trajediyle benzerlikler taşıyor. Her iki durumda da masum insanlardan yalnızca derilerinin rengi nedeniyle şüphelenilmiş- ti. Bununla birlikte, diğer yönlerden oldukça ayrılıyorlar. Diallo'nun durumunda polisin tepki vermek için çok az, belki birkaç saniye kadar zamanı vardı ve Diallo'nun elinin neye uzandığını dikkaüice düşünememişlerdi. Çok büyük olasılıkla polis memurları otomatik düşünme yoluyla hareket etmişti. Wilkins'm durumunda ise polisin düşünmek için yeterince zamanı vardı. Tahminen bu polisin karan daha bilinçli ve kasıtlıydı. Gerçekten de ABD'deki bazı polis müdürlüklerinin memurlannı siyahi ve Latin Amerika kökenli taşıt kullanıcılarını daha fazla durdurmaya yönlendirdiğini gösteren kanıtlar söz konusu ve bu da ırk profili çıkarmanın otomatik düşünmenin bir sonucu değil, polisin bilinçli politikalannın bir parçası olduğunu akla getiriyor (Drummond, 1999). Benzer şekilde, uçaktan indirilen iki adamın durumunda, havayollan yetkililerinin büyük olasılıkla ne yapacak- lannı düşünüp karar vermek için yeterli zamanlan vardı.

Dolayısıyla ırk ön yargısı otomatik düşünmeden ya da bilinçli, kaşıdı düşünmeden kaynaklanıyor olabilir -bu konuyu 13. Bölüm'de daha aynntı-

h olarak ele alacağız. Şimdilik, daha bilinçli, kontrollü sosyal biliş tipini bu ömek üzerinden açıklamakla yetinelim. Kontrollü düşünme bilinçli, kasıtlı, istemli ve eforlu-çabalı düşünme olarak tanımlanır, insanlar genellikle is- tençli olarak bu düşünmeyi etkinleştirebilir ya da devre dışı bırakabilirler ve ne düşündüklerinin bütünüyle farkında olurlar. Aynca, bu düşünmenin { eforlu olması, zihinsel eneıji gerektirdiği anlamına gelir, insanlar bir kerede | yalnızca tek bir şeyi bilinçli, kontrollü bir şekilde düşünebilirler; bir yandan - öğle yemeğinde ne yiyeceklerini düşünürken diğer yandan karmaşık bir ma- * tematik sorusunu düşünemezler. Buna karşılık, arka planda gerçekleşen otomatik düşünme herhangi bir bilinçli çaba gerektirmez.

Geçmişi Zihinde Yapma-Bozma: Karşıolgusal Akıl Yürütme I

İnsanlar ne zaman otomatik pilottan çıkıp bir şeyi daha yavaş ve bi- | linçli bir şekilde düşünmeye başlar? Bu durumlardan biri bir sınavda yal- | nızca bir ya da iki puanla başansız olmak gibi hedefi "kıl payı kaçırdığımız" olumsuz bir olay yaşadığımız zamanlardır. Bu koşullar altında, zihnimizde geçmişin bir yönünü, olabilecekleri hayal ederek değiştirdiğimiz karşıolgusal düşünme devreye girer (Girotto, 2007; Kahneman & Miller, 1986; Markman, McMulîen, & Elizaga, 2008; Roese, 1997; Tetlock, | 2002). "Ah o soruyu doğru yanıtlasaydım sınavı geçecektim" diye düşü- - nebilirsiniz örneğin.

Karşıolgusal düşüncelerin olaylara duygusal tepkilerimiz üzerindeki | etkisi büyük olabilir. Geçmişi zihinde yapmak-bozmak ne kadar kolaysa, 3 buna vereceğimiz duygusal tepki de o kadar güçlü olacaktır (Camille ve 5 ark., 2004; Miller & Taylor, 2002; Niedenthal, Tangney, & Gavanski, 1994). Örneğin, bir grup araştırmacı bir eş ya da çocuğunu kaybeden insanlarla görüşmeler düzenlemiştir. Beklenildiği gibi, kişi bu trajedinin önüne nasıl geçilebileceğini daha çok düşünüp bu durumu hazırlayan koşullan zihninde ölçüp biçtikçe hissettiği stresin de arttığını bildirmiştir

Kontrollü Düşünme - -_*
Bilinçli, kasıtlı, istemli ve çaba harcayarak düşünme.

Karşıolgusal. Düşünme -
Olabüeceklei hayal etmek için geçmişin bir yönünü zihinde değiştirme.

(Davis, Lehman, Wortman, Silver, & Thompson, 1995; ayrıca bkz. Brans- combe, Owen, Garstka, & Coleman, 1996).

Karşıolgusal akıl yürütme insanlann duygulan üzerinde çelişkili etkiler yaratabilir. Örneğin, sizce kim daha mutlu olacaktır, Olimpiyatlarda ikinci olup gümüş madalya kazanan bir sporcu mu, yoksa üçüncü olup bronz madalya kazanan mı? Elbette ki gümüş madalya kazanan çünkü daha iyi bir derece yapmıştır! Aslında, gümüş madalya kazanan sporcu yanşı kazandığını gözünde daha kolay canlandırabildiği ve bu nedenle de karşıolgusal akıl yürütmeye daha fazla başvurduğu takdirde -özellikle de gümüş madalya kazanan sporcunun beklentileri bronz madalya kazananın beklentilerinden daha yüksekse, bunun tam tersi de olabilirdi (McGraw, Mellers, &r Tet- lock, 2005). Bu hipotezleri test etmek isteyen Medvec, Madey ve Gilovich (1995) 1992 Olimpiyatlan'nın video kayıtlannı incelediler. Hem yarıştan hemen sonra hem de madalya töreninde İkinciler üçüncülerden daha mutsuz görünüyordu. Gazetecilerle röportajlarında da gümüş madalya kazananlar "Çok az farkla kaybettim; çok kötü oldu" gibi şeyler söyleyerek kar- şıolgusal akıl yürütüyorlardı. Buradan da şu dersi çıkanyoruz: Madem kaybedeceksiniz, bari kıl payı farkla kaybetmeyin.

Daha önce kontrollü düşünmeyi bilinçli, kasıtlı, istemli ve eforlu olarak tanımlamıştık; ancak otomatik düşünmede olduğu gibi, farklı kontrollü düşünme türleri de bu koşullan farklı derecelerde karşılar. Karşıolgusal akıl yürütmenin bilinçli ve çaba harcayarak yapıldığı çok açık; geçmişi saplantı hâline getirdiğimizi ve bu düşünme biçiminin genellikle başka bir şey düşünmemize izin vermeyecek denli çok enerji gerektirdiğini biliyoruz. Bununla birlikte her zaman kasıtlı ve istemli değildir. Geçmişin üzerine perde çekmek ve yolumuza devam etmek istediğimizde bile karşıolgusal akıl yürütmenin karakteristik özelliği olan "ah keşke" tarzı düşünceleri bir yana bırakmak o kadar da kolay olmayabilir (Goldionger, 2003).

Bu da, karşıolgusal düşünme zihinsel geviş getirme ile sonuçlandığında yani kişi sürekli olarak yaşamındaki olumsuz şeyler üzerinde odaklandığında pek de iyi olmaz. Bu tip düşünmenin depresyona yol açan nedenlerden biri olduğu bilmiyor (Lyubomirsky, Caldwell, & Nolen-Hoeksema, 1993). Bu nedenle kötü bir sınav sonucu üzerinde, başka bir şey düşünemeyecek kadar, takılıp kalmanız önerilmez. Bununla birlikte, karşıolgusal düşünme, insanın dikkatini gelecekteki olaylarla daha iyi başa çıkabilmenin çarelerine yöneltti-



Sizce kim daha mutludur, Olimpiyat oyunlarında gümüş madalya kazanan mı (ikinci olan) yoksa bronz madalya kazanan mı (üçüncü olan)? Gümüş madalya kazananların derecesi bronz madalya kazananlardan daha iyi olsa da, araşurma sonuçlarına göre, onlardan daha az mudu olurlar, çünkü birinci olup altın madalya kazandıklarını hayal etmek onlar için daha kolaydır.

gi zaman yararlı da olabilir. "Daha çok çahşsaydım sınavdan iyi bir not alırdım" düşüncesi insana kendi yazgısı üzerinde daha fazla denetim sahibi olduğu duygusunu aşıladığı ve bir sonraki sınava daha fazla çalışmaya teşvik ettiği oranda faydalı olacaktır (Nasco & Marsh, 1999; Roese & Olson, 1997).

Düşünceyi Bastırma ve Ironik Bilgi İşleme

Zihnimizdeki bir şeye takılıp kalacağımıza basitçe artık bu konuda düşünmemek için elimizden geleni yapabiliriz. Bu tip bir düşünceyi bastırma, yani yitirilen sevgili, patronla nahoş bir karşılaşma, dolapta bizi bekleyen leziz bir pasta gibi bir an önce unutmak istediğimiz bir şey hakkında düşünme- meye çalışma çabasmda ne kadar başarılı olabiliriz? Bu, biri görece otomatik, diğeri görece kontrollü olan iki sürecin etkileşimine bağlıdır (Mitchell ve

*** - ' r ' "J**

Düşünceyi Bastırma • ,

Unutmayı yeğlediğimiz bir şey hakkında düşünmekten kaçınmaya çalışmak. *j*

ark., 2007; Wegner, 1992, 1994; Wegner, Wenzlaff, & Kozak, 2004). Sistemin otomatik bölümü, yani *izleme* süreci, bilince girmeye çalışan davetsiz düşüncelerin izlerini arar. İstenmeyen düşünce saptandıktan sonra sistemin daha kontrollü bölümü, yani *işletim süreci* devreye girer. Bu, kişinin düşünecek başka bir şey bularak dikkatini dağıtmaya yönelik bilinçli çabasıdır. Bu iki süreç, tıpkı alışveriş merkezinde çocuklarını abur cubur yiyeceklerden uzak tuunak isteyen anne babanın gizlice iş birliği yapması gibi, ikili olarak çalışırlar. Birisi, izleme sürecinde olduğu gibi, abur cubur satan yerleri gözden kaçırmamaya çalışır ve gördüğünde eşine haber verir: "Mc Donald's alarmı! " Eşinin görevi de, işletim sürecinde olduğu gibi, çocuklann dikkatini yemekten uzağa çekmektir: "Hey çocuklar, bakın Sünger Bob'un kocaman bir resmi var burada." Her iki süreç de (anne ve baba) işini yaptığı, biri kaçınmak istediğimiz konu hakkında bizi uyardığı, diğeri de dikkatimizi bu konudan başka bir yöne çektiği sürece bu *sistem* gayet sorunsuz işler.

Peki, kişi yorgun ya da dalgm olduğu zamanlarda kontrollü işletim süreci işini yapamazsa neler olur? izleme sürecinde istenmeyen düşüncelerin örnekleri bulunmaya devam eder ve bu davetsiz düşünceler kontrollü sistemin engeline takılmadan bilince girer. Sonuçta istenmeyen düşüncelerin yüksek sıklıkta ortaya çıktığı bir aşm-erişilebilirlik durumu meydana gelir. Örneğin, görevi çocuklann dikkatini dağıtmak olan ebeveyn işini aksattığında, uyarmakla görevli anne ya da baba sürekli bu yeri işaret edip durduğu için, çocuklar abur cubur satan yerin yakınlarda olduğunu daha da çok fark edecektir (Renaud & McConnell, 2002; Wenzlaff & Bates, 2000).

işin ironik yanı, insan yorgun ya da dalgm olduğunda, yani *bilişsel yük* altındayken, bir şeyi düşünmemek için ne kadar çok uğraşırsa bu düşünceler de o kadar çok birbirinin peşi sıra sökün etme eğilimi gösterirler (tıpkı boyu 1,60 olan patronunuzun yatımdayken kısa boylu insanlarla ilgili esprileri düşün- memeye çalıştığınız zaman olduğu gibi). Dahası, düşünceleri bastırmanın duygusal ve fiziksel bir bedeli de olabilir. Bir çalışmada tıp öğrencilerinden üç gün boyunca kişisel bir konu hakkında yazı yazmalan istenmiştir (Petrie, Bo- oth, & Pennebaker, 1998). Her yazma devresinden sonra, kimi katılımcılardan az önce yazdıklan ile ilgili düşüncelerini bastırması istenmiştir. Düşüncelerini bastırmayan katılımcılarla karşılaştınldığında, başarma koşulundakile- rin bağışıklık sistemi işlevlerinde kayda değer bir düşüş görülmüştür. Diğer bir çalışmada, kürtaj olan kadınlara bu konuyla ilgili düşüncelerini başarmak için ne kadar çabaladıkları sorulmuştur (Majör & Gramzow, 1999). Kürtaj olayını unutmak için daha çok uğraş veren kadınlar, daha fazla psikolojik stres

yaşadıklarını bildirmiştir. "Sosyal Psikoloji ve Sağlık" konulu 15. Bölüm'de de göreceğiniz gibi yazarak ya da tartışarak sorunlarımızı açmak, bu sorunlarla ilgili düşüncelerimizi bastırmaya çalışmaktan daha iyidir.

İnsan Düşünüşünü Geliştirmek

Kontrollü düşünmenin bir amacı da otomatik düşünmenin denetim ve dengesini sağlamaktır. Tıpkı bir uçak pilotunun bir sorun çıktığında otomatik pilotu devre dışı bırakıp uçağın kontrolünü ele almasında olduğu gibi, kontrollü düşünme, sıra dışı olaylar meydana geldiğinde denetimi devralır. insanlar hatalannı düzeltmede ne kadar başarılıdır? Daha iyi düşünmenin yollan öğretilebilir mi?

Bu yöndeki yaklaşımlardan biri insanlan akıl yürütme yetenekleri konusunda daha alçak gönüllü olmaya yönlendirmektir. Genellikle vardığımız yargılara, olması gerekenden daha fazla güven duyarız (Blanton, Pel- ham, DeHart, & Carvallo, 2001; Buehler, Griffin, & Ross, 2002; Juslin, Winman, & Hansson, 2007; Vallone, Griffin, Lin, & Ross, 1990). Örneğin, öğretmenler erkek öğrencilerinin ve kızlann yetenekleri konusundaki inançlanna gereğinden fazla güvenirler. Bence en büyük hata, hiç- Bu nedenle de, insanlann çıkanın gücünü bir hatamızın bilincinde ol- geliştirmeye çalışan herkesin karşısına bir mamaktır. aşırı güven engeli çıkar (Metcalfe, 1998). -Thomas Cariyle **^ Çoğu insan akıl yürütme süreçlerinin olduğu hâliyle yeterince iyi olduğunu düşünür ve dolayısıyla iyileştirici bir hamleye gerek görmez. O hâlde, diğer bir yaklaşımda doğrudan bu aşın güven üzerinde durmak, insanlan yanlış düşünüyor olabilecekleri konusunda İkna etmeye çalışmak olacaktır. Bu yolu uygulamayı seçen bir grup araştırmacının da ortaya koyduğu gibi (Lord, Lepper, & Preston, 1984) kendi bakış açılanmn tam tersini düşünmeleri istendiğinde, insanlar dünyayı farklı bir şekilde yorumlamanın da mümkün olduğunu görürler; sonuç olarak da vardıklan yargılarda daha az ha-**

Aşın Güven Engeli
insanlann kendi yargılarının doğruluğundan çok fazla emin olması. .

taya düşerler (Anderson, Lepper, <Sr Ross, 1980; Hirt, Kardeş, & Markman, 2004; Mussweiler, Strack, & Pfeiffer, 2000).

Diğer bir yaklaşım da, gündelik hayadannda uygulaiyacaklannı umarak, insanlara doğru akıl yürütmeye yönelik bazı temel istatistiksel ve yöntembi- Umsel ilkeleri doğrudan öğretmektir. Bu ilkelerin birçoğu istatistik ve araştırma deseni derslerinde zaten okutulmaktadır, örneğin, bir bilgi ömeklemin- den

(örneğin, sosyal yardım alan bir grup anne) bir popülasyona (örneğin, sosyal yardım alan bütün anneler) genelleme yapmak istediğinizde geniş, yansız bir ömeklem kullanmanız gerekir. Bu tip derslere devam eden insanlar bu ilkeleri gündelik yaşamlarında uygularlar mı? Bu bölümde ele aldığımız hatalara düşme eğilimleri daha mı az olur? Birden fazla çalışma bu sorulara cesaret verici yanıdarla sonuçlanmış, insanlann akıl yürütme süreçlerinin üniversite istatistik dersleri, araştırma deseni üzerine lisansüstü düzeyinde eğitim, hatta kısa süreli tek seferlik derslerle bile geliştirilebileceğini ortaya koymuştur (Crandall & Greenfield, 1986; Mallyo, 2001; Nisbett, Fong, Lehman, & Cheng, 1987; Schaller, 1996).

Örneğin, Richard Nisbett ve meslektaşlan (1987) üniversite düzeyindeki farklı eğitimlerin insanlann gündelik sorunlan üzerine istatistiksel ve yöntembilimsel akıl yürütmeyi de içeren düşünme biçimlerini nasıl etkilediğini araştırdılar Uıiîlı bir kuşkuculuk bıl- (ömeklem sorulannı sıradaki Dene ve Gör! goİTg™ emaresidir, alıştırmasında bulabilirsiniz); bu, insanlann -WUliam Shakespeare , ' küçük bilgi örneklerinden nasıl genelleme yapacaklan ile ilgili anlayışlarında olduğu gibi, tam da bizim bu bölümde ele aldığımız akıl yürütme biçimidir. Araştırmacılar psikoloji ve tıp öğrencilerinin istatistiksel akıl yürütme sorulannda hukuk ve kimya öğrencilerinden daha başanlı olacağını öngörmüştü çünkü psikoloji ve tıp bölümlerinin ders programında diğer iki bölümde olduğundan daha çok istatistik dersi vardı.

Şekil 3.7'de görüldüğü gibi, iki yıl üniversite eğitiminden sonra psikoloji ve tıp öğrencileri, hukuk ve kimya öğrencilerine oranla, istatistiksel akıl yürütme problemlerinde daha büyük bir ilerleme kaydederler. Özellikle psikoloji öğrencilerinin kaydettiği ilerleme göze çarpıyor. İşin ilginç yanı, farklı bölümlerde okuyan öğrenciler Yüksek Lisans Kayıt Sınavı örnek- lem sorulannda psikoloji öğrencileri kadar başanlı oluyordu, yani genel zekâ düzeyi olarak aralannda herhangi bir fark bulunmuyordu. Buna karşı-

Akıl Yürütmen Ne Kadar Güçlü?

DENE ve GÖR!

1. Son bir buçuk yıldır Middleopolis şehrinin emniyet güçlerinin başında ser vilmeyen bir polis müdürü var. Bu konuda fazla bir deneyimi olmamasına karşın valiyle yakın ilişkileri sayesinde siyasi bir tercihle göreve atanmış. Va

kısa bir süre önce polis müdürünü halkın önünde savunmak için müdürün, göreve gelmesinden bu yana suç oranının %12 düştüğünü duyurdu. Aşağı- ^ dakilerden hangisi valinin atadığı polis müdürü ile ilgili bu iddiasını daha„| çok çürütür? - y;

a) Middleopolıs'e konum ve nüfus olarak en yakın 2 ilde suç oranlan aynı dö-y nem içensmde % 18 oranında düşmüştür.

b) Middleopolis'te yaşayanlar arasında yapılan bir tarama çalışmasında ankete?! kacılanlann, polis kayıtlanna oranla, %40 daha fazla suç bildirdiği görül^ müştür.

j|

c) Sağduyulu düşününce bir polis müdürünün, suç oranını; azaltmakiçin yapa«.t| biieceğı fazla bir şey olmadığı görülür. Bunun nedeni, büyük oranda, resmli yetkililerin kontrolü dışındaki sosyoekonomik koşullardır. |

d) Polis müdürünün örgütlü suçlarla ilgili olduğu bilinen insanlarla iş bağlaffijj tılan olduğu ortaya çıkmıştır. ' ,J$j

2. Beyzbol liginin ilk iki haftasından sonra gazeteler en iyi 10 vuruş ortalamak sim yayınlamaya başlar. Genellikle ilk iki haftadan sonra en iyi vurucunuıç ortalaması yaklaşık olarak 0,450'dir. Buna karşılık„ beyzbol tarihinde busgjy ne kadar hiçbir vurucu sezon sonunda 0,450 ortalamayı tutturamamıştır! Sizce neden?

a) Bir oyuncu sezon başında sadece şans eseri yüksek ortalama tutturmuş ot bilir.

b) Sezon başında bu denli yüksek bir ortalama tutturan vurucu bu başar korumak için büyük bir baskı altma girer. Bu baskı da oyununu köt etkiler.

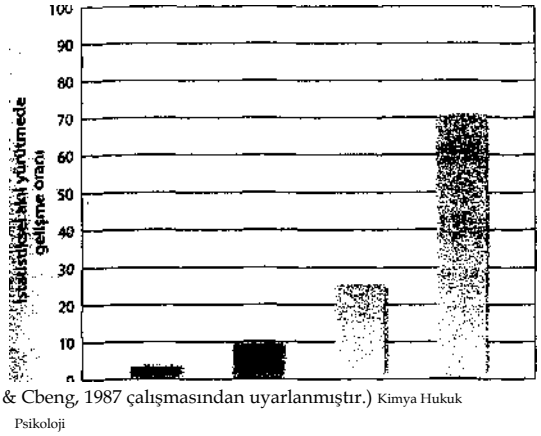
c) Adcılar maç yaptıkça forma girerler, bu nedenle; de vuraculan daha: iyi av maya başlarlar ve vuruş ortalamalanda düşmeye başlar.

d) Bir vurucunun ortalaması yüksek olduğunda atıcılar ona karşı daha fazla ^ ba sarf eder. - *" •"

e) Bir vurucunun ortalaması yüksek olduğunda atıcılar doğrudan ona aaş.J mak yerine yana oynayarak vurucu sırasını geçiştirmeye bakarlar/ .

Yanıtlar sayfa 177-178'de.

(Sorular Lehman, Lempert, &r Nisbett, 1988, s. 442'den alınmıştır) - .



Şekil 3.7
Farklı bölümlerdeki lisans öğrencilerinin istatistiksel akıl yürütme yetenekleri testindeki başarılan İki yıllık lisans eğitiminin sonunda psikoloji ve tıp öğrencilerinin istatistiksel akıl yürütme problemlerinde hukuk ve kimya öğrencilerine oranla daha büyük bir aşama kaydetmiştir.
(Nisbett, fong, Lehman, & Cbeng, 1987 çalışmasından uyarlanmıştır.)

hk, aldıkları farklı eğitim, gündelik sorunlar üzerinde ne kadar doğru ve mantıklı akıl yürüttüklerini belirliyordu (Nisbett ve ark., 1987). Dolayısıyla, bu bölümde ele aldığımız hataları bertaraf etmek amacıyla insanların yeteneklerinin geliştirilebileceği düşüncesi temelsiz bir umut değildir. Üstelik bunu yapmak için lisansüstü eğitim almanız da gerekmiyor. Bazen, Lord ve 'meslektaşlarının (1984) araştırmasındaki katılımcıların yaptığı gibi tam isini düşünmenin bile büyük bir faydası olduğunu görebilirsiniz. Ayrıca, an lisansüstü hem de lisans düzeyindeki formel istatistik eğitimi yararlı Sıcaktır. Bu nedenle, üniversitede istatistik dersi almaktan çekiniyorsanız, daha cesaret: Yalnızca ders kredisi tamamlamakla kalmaz, aynı zada akıl yürütme becerinizi de geliştirmiş olursunuz!

AMADOU DİALLO VAKASI - YENİDEN

Şu ana kadar iki çok farklı sosyal biliş tipini gördük. Biri çabasız, istemsiz, >ız ve bilinçdışı olan otomatik düşünme, diğeri de daha eforlu, istemli, tli ve bilinçli olan kontrollü düşünmeydi. Ayrıca, her iki düşünme biçimi-

■ **de çok ciddi hatalara yol açabileceğinden söz ettik. Amadou Diallo'nun ü ona ateş açan polislerin, Diallo'nun ırkına dayanan otomatik varsayım- bir sonucu olabilir. Farklı ırka yönelikı ön yargı türleri daha kontrollü ~e biçimlerinin, örneğin ırk profili çıkarmanın sonucunda ortaya çıka- Peki o zaman, tipik bir insanoğlunun düşünme yeteneği ne kadar iyidir?**

. ğlunun inanılmaz bilişsel yetenekleri ile ulaştığı kültürel ve entelektü-

el başanlar olduğu gerçeği ile aynı zamanda bu bölümde değindiğimiz dolaylı zihinsel hatalara da eğilimli olmasını nasıl bağdaştırabiliriz? Bu soruyu ele almanın yollarından biri, hangi düşünme biçiminin -otomatik mi yoksa kontrollü müinsanoğlunun zihinsel işlevlerinde daha önemli olduğuna bir yanıt bulmaya çalışmaktır. Bu soruya verilen farklı yanıtlar sosyal psikolojide ateşli bir tartışma yarattı. Bu tartışma hâlen sürüyor, ancak insan düşüncesinde otomatik düşünmenin rolüne gittikçe artan bir şekilde önem verildiğini söylemek yanlış olmayacaktır. İnsanlann sosyal dünya üzerine düşünürken otomatik pilotla gittiğini gösteren araştırmalann sayısı her geçen gün artıyor.

Kesin olan bir şey varsa o da, yol açabilecekleri sorunlar bir yana, her iki düşünme biçiminin de son derece yararlı olduğudur. Sosyal dünya ile ilgili bilgileri otomatik olarak işleme ve çevremizle ilgili hızlı varsayımlarda bulunma yeteneğimiz olmadan yaşamak çok güç olurdu; çevremizde olup bitenleri anlamaya çalışırken sürekli tekleyen, ilkel, aşın yavaş bir bilgisayara benzerdik. Gerektiğinde kendimiz ve sosyal dünya hakkında daha yavaş ve dikkatlice düşünebildiğimiz kontrollü moda geçebilmemizin de bizim yaranmıza olduğu çok açık.

Sonuçta ortaya şöyle bir sosyal, düşünen varlık portresi çıkıyor: İnsan- lar muhteşem bilişsel yetenekleri olan gelişmiş, sosyal, düşünen *g* varlıklardır. İnsan beyninin gücüyle aşık atmak bir yana, bu güce ucundan kıyısından yaklaşabilen bir bilgisayar henüz üretilemedi. Bununla birlikte, henüz ilerleme kaydedebilmemiz için de önümüzde birçok olanak var. Sosyal düşünmenin ele aldığımız eksik yönleri, örneğin bu bölümde değindiğimiz ırk ön yargısı, oldukça ciddi sonuçlar doğurabilir (Gilovich, 1991; Nisbett & Ross, 1980; Slucher & Anderson, 1989). Belki de insan düşünüşü ile ilgili en uygun benzetme "kusurlu bilim insanları" olacaktır. Bizler sosyal dünyanm doğasım mantıklı bir yaklaşımla keşfetmeye çalışan, ancak bu konuda kusursuz olamayan çok zeki düşünen varlıklarız, insanlar ge- lf nellikle kendi şemalanna uymayan gerçeklere gözlerini kaparlar, bazen de başkalanna bu şemalann gerçekleşmesine yol açacak bir şekilde davranırlar -ki iyi bir bilim insanı bunu asla yapmazdı.



fanımı gereği, kendi otomatik düşünmemiztn-frf^â^,^.

bilinçdışı, kasıtsız, istemsiz ve eforsuz

' ' matık işleyişini seyredebileceğimiz özel bir pencere yok, bu'da başkaları hak : ^-ne denli hızlı varsayımlanmız'l^ngu^vfe^tttîas^EÇ^^H^^^fâsİffliişp görmemizi zorlaştırıyor. İnsanlara başkalarıyla ü^tty'^îışV®patiTk;varşa- an olduğunu gösterebilecek dolaylı ipuçları olabilir mi? İDme^^ | bu^ölüm- ' değindiğimiz kendini doğrulayan kehanetlerle ügılı bölümü düşünün. Bir-ör- jpkul öğretmem erkek öğrencilerin matematik konusunda kızlardan dahabaşan- utduğu varsayıımmn doğru olup ohnadığını anlayabilir mi? Beki ya sizin^cStdf î» '-ndelık yaşamınızdaki varsayımlarınız: Birisiyle yeni tanıştığınızda ve pmigide[L] s daha iyi tanımaya başladığınızda, hakkmdaki ilk varsayımlarınızın d9^r^oIup«i adığmı anlayabilir mısınız? Bu kişiyi tanıyan 'başka insanlarla fıkır alışverişi | pmanın bir yararı olabilir mı?

' j§

İÖzt t

Otomatik Pilot: Düşük Eforlu Düşünme Sosyal biliş, yam insanlann kendileri ve sosyal dünya hakkında duşunme biçimlen büyük oranda otomatik düşünme, yani bilinçdışı, kasıtsız, istemsiz ve eforsuz düşünmeden oluşur

- **GündelikKuramlanımz: Şemalarla Otomatik Düşünme Otomatik düşünme-' nın önemli bir bolümü geçmişten gelen bilgimizin yem bilgileri düzenlemek ve yorumlamak ıçm kullanılmasıdır Daha spesifik bir anlatımla, insanlar sosyal dünva ile ilgili bilgilerim temalar \a da konular çerçevesinde dûzenleı^K için zihinsel yapılardan yararlanır, hu da insanların neleri fark ettiği, düşündüğü ve anımsadığı uzennde etkilidir Şemalar, sosyal dünya ile ilgili belirsizliği azaltmak için son derece kullanışlıdır. Bununla birlikte, bir başkası hak kındaki bir şema va da beklentimizin o kişiye yönelik davranışlarımızı etkilemesi ve bu davranışlarımı: sonucunda da bu kışının beklentilerimizle tutarlı bir şekilde davranması olarak ortaya çıkan kendim doğrulayan kehanetlerde olduğu gibi, sorun da yaratabilirler,**

  Zihinsel Stratejiler ve Kısayollar Otomatik düşünmenin diğer bir biçimi de yargıya varmada kullanılan sezgisel kestirme yollardır. Bunlar insanlann hızlı ve etkm bir şekilde yargıya varmak için kullandığı zihinsel kısayollardır İnsanların bir yargıyı akıllarına gelen bir şeye dayandırdığı mevcut sezgisel kestirme >ol ve bir şeyi tipik bir duruma ne kadar benzediğine göre sınıflandırması olan temsil edilebilir sezgisel kestirme yol bunun örneklen arasında sa

yılabilir. Sezgisel kestirme yollar son derece yararlıdır ve genellikle doğru yargılara varmamızı sağlarlar, ancak yanlış kullanıldıklarında doğru olmayan yargılara da yol açabilirler.

- Bilinçdışı Düşünmenin Gücü Son araştırmalar insan düşüncesinin büyük oranda bilinçli farkındalığın dışında gerçekleştiğini gösteriyor, insanlar çevrelerinde olup biteni, bilinçli dikkatlerini gerektirecek önemli bir şeyin olup olmadığını, bilinçdışı olarak izlerler, insanlann amaçlan bile bilinçdışı bir şekilde etkinleştirilebilir.
- Sosyal Bilişte Kültürel Farklılıklar însan zihni, sosyal dünyada olup bitenler üzerine düşünmelerine ve davranışlarına yardım eden belirli aletlerle dolu bir alet çantasına benzer. Bütün insanlar aynı aletlere sahiptir, ancak yetiştikleri kültür hangi aletlerin daha sık kullanıldığı üzerinde etkilidir. Batı kültürlerinde, çevreleyen bağlamı göz önüne almadan, nesnelerin özelliklerine odaklanan bir düşünme biçimi olan çözümleyici düşünme tarzı öne çıkar. Doğu Asya kültürlerinde yetişen insanlarda ise daha çok bütünselci: düşünme tarzı, yani genel bağlama, özellikle de nesneler arasındaki ilişkilere odaklanan düşünme biçimi yaygındır.

* Kontrollü Sosyal Biliş: Yüksek Eforlu Düşünme Sosyal biliş bütünüyle otomatik değildir; bilinçli, niyetli, istemli ve çabalı düşünme olan kontrollü düşünmeyi de kullanırız.

- Geçmişi Zihinde Yapma-Bozma: Karşıolgusal Düşünme insanlann geçmişin •' bir yönünü, olabilecekleri hayal etmek için değiştirmesi anlamına gelen Kar- şıolgusal akıl yürütme, kontrollü düşünme biçimlerinden bindir.
- Düşünceyi Bastırma ve İronik Bilgi İşleme Kontrollü düşünmenin diğer bir biçimi de düşünceyi bastırma, yani bir şey hakkında düşünmeyi engellemeye çalışmaktır. Araştırmalar düşünceyi başarmanın genellikle geri teptiğini, insanlanna unutmaya çalıştıklan konu hakkında, özellikle de yorgun olduklarında ya da dikkatleri dağıldığında, daha fazla düşünmesine neden olduğunu gösteriyor., ,J^j
- İnsan Düşünüşünü Geliştirmek Bu bölümde sosyal bilişin yanlış işleyebileceği gi, hatalı yargılar üretebileceği birkaç durumdan s *öt* ettik. Araş tırmalar - bazi-'- ij düşünme biçimlerinin, örneğin istatistiksel akıl yürütmenin, eğitimle* öme~„İ ğin istatistik dersi alarak, büyük oranda geliştirilebileceğini ortaya koyuyor. ■' j

* Amadou Diallo Vakası - Yeniden Sosyal bilişin trajik sonuçlar doğurabileceği-,-! m göstermek için Amadou Diallo'nun ölümünü ömek gösterdik. Bununla bir- J-j likte, insanlann çok gelişmiş sosyal, düşünen varlıklar olduğunu ve bilişsel ye- "] teneklerinin çok iyi olduğunu unutmamak gerekir. İnsanlar "kusurlu bilim in-'I, sanlarına" benzer; biz sos-yal dünyanın doğasını manaksal bir yoldan keşfetme-- £ ye çalışan, ancak bunu kusursuz bir şekilde başaramayan çok zeki, düşüneni varlıklanz. -

. ■ -*m*

BÖLÜM: TEST :v.

m : *

I. Tatilde evdesımz. Anne babanız şu anda okuduğunuz üniversitenin Takıp üni- , versıteden daha ıyı olduğunu gösteren 12 omek atıyorlar sizden. Bu çok _ ömek bulmakta zorlanıyor, sonunda vazgeçiyor, "Belki de ikisi o kadar da fark- Şff, 11 de^'" ^ düşünüyorsunuz. Bu sonuca ulaşmak için aşağıdaki aW»l stra- |r ı tejılerden hangısmı kullanmış olabilirsiniz?

|S£-,a. Temsil edilebilir sezgisel kestirme yol

1

***b. Temel oran bilgisi**

c. Dayanak oluşturma ve uyum sezgisel kestirme yolu d Karşıolgusal düşünme

2 Sam panayırda bul karayı al parayı oynuyor ve hangi kupanın altında top olduğunu bilirse bir oyuncak eşek kazanacak. Ne yazık ki dizili 20. kupanın arasın- *

ğ£%dan 13111 da topun olduğu kupanın yamndakmi seçiyor.'Sosyal psikoloji araştırmalarına göre Sam, *ddhaMyûk olasılıkla* , a bilişsel çelişki yaşayacaktır

- b. karşıolgusal düşünme kullanacaktır.

c. hatasını kalabalıgjtn gürültüsüne bağlayacaktır

d. bir daha böyle oyunlar oynamayacaktır

3 Düşünceyi bastırma konusunda yürütülen araştırmalara gore ı düşüncelerimizi bastırma konusunda aslında çok başarılıyız b düşüncelerimize bütünüyle hâkimiz

l özelhkie bilişsel yuk altında olduğumuzda düşüncelerimizi bastırmayı başara- d

düşüncelerimiz uzennde hiçbir kontrolümüz yok

e özellikle bilişsel yük altında olduğumuzda düşüncelerimizi çok ıyı basürabı-

^ 4 Sinemada katıl otostopçu temalı bir korku fılmı izledikten sonra arabanızla eve T do8ru giderken yolda bir arkadaşınızın bınsıyle yüksek sesle konuştuğunu görüyorsunuz ve bunun, sonu kavgayla bitecek bir tartışma olduğunu vaısayıyor- *Y~-* - sunuz. Bu, aşagıdakılerden hangisine bir örnektir^

b. T emel oran bilgisi -

■ c İnanç sürdürme J' d

KontroUü düşünme

***t* 5. Aşagıdakılerden hangisi bu bolümde ele aldığımı: bütünselci düşünme tarzı ıçm ,* söylenemez'**

§|f ye oranla Dogu Asya'da daha yaygındır

IŞ b Bağlama ve nesnelerin birbirleriyle ılışkılenne odaklanır

c. Batı da yaşayan insanlar Japonya'da çekilmiş fotoğraflarla hazırlanırsa bütünselci düşünebilirler.

d. Bütünselci düşünme tarzı büyük olasılıkla genetik kökenlidir.

e. Kökleri Konfüçyüs, Taoculuk ve Budizm gibi felsefi geleneklere uzanıyor olabilir.

6. Rob kesinlikle öğrenci yurtlarındaki en çekici çocuk değil, ancak kim olduğu ve nasıl göründüğü konusunda kendine son derece güvenli. Çoğu kadının onu çok çekici bulduğu konusunda kendinden emin ve gerçekten de ondan çok daha çekici kadınlarla sık sık randevulaşıyor. Rob'un başarısını aşağıdakilerden hangisi s daha iyi açıklar?

a. Kendini onaylama kuramı **i**

b. Temsil edilebilir sezgisel kestirme yol **j**

c. Kendini doğrulayan kehanet

d. Kendine güveni sürdürme kuramı

7. Aşağıdakilerden hangisi kendini doğrulayan kehanete örnek gösterilemez?

a. Bir öğretmen erkek öğrencilerin matematik konusunda kızlardan daha başarılı olduklarına inanıyor ve sınıfındaki erkekler kızlardan daha başarılı oluyor, .J

b. Böb, Alpha Beta Psi öğrenci derneği üyelerinin soğuk ve kendini beğenmiş olduğunu düşünüyor. Ne zaman bu dernekten birilerini görse, ona karşı soğuk davranıyorlar. **■ ,vş**

c. Jillköpeğinin komut öğrenme konusunda beceriksiz olduğunu düşünüyor. < Köpeği diğer köpeklerden daha az komut anlıyor. **;**

d. Sarah oğlunun müzik konusunda pek yetenekli olmamasından endişeleniyor ş] ama çocuğun piyano dersleri onun beklediğinden daha iyi geçiyor.

8. Bu bölümde okuduklarınızdan yola çıkarak, aşağıdakilerden hangisi msanlarmsğ düşünme yeteneklerini açıklayan en iyi benzetmedir? **^**

a. İnsanlar bilişsel sefillerdir. **^**

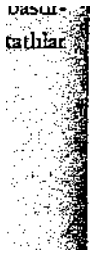
b. İnsanlar güdülenmiş taktikçilerdir. , **?|**

c. İnsanlar kusurlu bilim insanlarıdır. **§**

d. İnsanlar becerikli detektiflerdir. **. j**

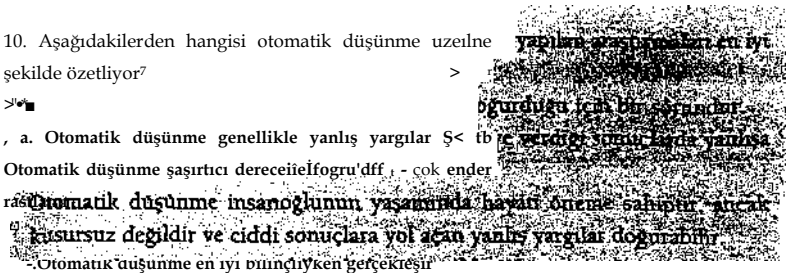
9. Tatlı tüketimini azaltarak kilo vermeye çalıştığınızı düşünün. Sevdiğiniz tatlılar-: s| dan uzak durmak için onları düşünmemeye çalışıyorsunuz. Düşünmeyi ma konusunda yürütülen çalışmalara göre, eğer daha çok aklınıza gelecektir, **■**

a. güdülenmemişseniz
b. isteklerinize karşı ilgisizseniz
c. bilişsel açıdan meşgulseniz
d. hedeflediğiniz kilodan daha kiloluysanız



Alıştırmaların Yanıtlan

10. Aşağıdakilerden hangisi otomatik düşünme uzeılne yapılan araştırmaların en iyi şekilde özetliyor[7]



Sayfa 153

.Doğru yanıt (b), üçüncü harf. Tversky ve Kahneman (1974) çoğu insanın (a) şıkkını, ilk harf, işarededigini gördüler.. Bu hatanın nedeni neydil Tversky ve Kahneman a göre R harfiyle başlayan sözcükleri daha kolay düşünebildikleri \ ıçm akıllarına önce bu örnekler geliyordu

Mevcut sezgisel kestirme yolu kullanarak da bu örneklerin akıllarına daha kolay gelmesinden, bu' sözcüklerin daha

[1] fazla olduğu sonucunu çıkarıyorlardı.

1. Doğru yanıt Lıchtenstein (1976) kazayla ışaı ellediğini neydi? Yanıt yine

DENE vc GOR!

(b). Slovic, Fischoff ve çoğu insanın (a) şıkkı- nır gördüler Bu hatanın nedeni me\cut sezgisel kestirme yol: Kaza sonucu ölümlere basm yayındaki haberlerde daha sık rastlanır ve bu nedenle de bu tıp ölümler, felç nedeniyle ölümlere oranla, insan-i larm aklına daha kolay gelir.

Doğru yamt (c). Para atışının sonucu rastgele bir olay olduğu için her iki dizilişin ; gelme olasılıkları aynıdır. Tversky ve Kahneman'a göre (1974)" temsil edilebilir se:gisel kestirme yol nedeniyle insanlar rastgele olayların dizilişlerinin de rastgele- ~ "görünmesi" gerektiğini düşünürler. Yani, olayların rastgele olma kavramım tem- sil etmesini beklerler. Bu nedenle de birçok insan TYYTYT dizilişini seçmiştir,. çünkü bu TTTYYY dizilişine oranla, rastgele olma, fikrini daha çok temsil eder. As- Jrnda her ıkı dizilişin de gerçekleşme olasılığı 2® da 1, yani 64'te birdir. Yine aynı ^şekilde, dört numaralı bir piyango bileti alıyor olsaydınız, 6957 numaralı bileti mi s tercih ederdiniz yoksa 1-111 numaralı olanı mı? Çoğu'insan ilk bileti seçecektir. Çünkü göze daha "rastgele" görünür ve bu nedenle çıkma şansı daha yüksek zan- edilir. Aslında her iki rakam için de çıkma olasılığı 1000'de birdir.

3. Doğru yarat (b). Birçok kişi (c) sıkkını işaretlemiştir çünkü arka arkaya beş kez ya-' İ zı gelince "şansların eşitlenmesi için" sıradaki anşm sonucunun tara gelmesi,gerdk-^j tiğtni düşünürler. Kumarbaz yanılgısı olarak adlandırılan bu inanca göre önceden?®! gerçekleşen rastgele olaylar (örneğin, art arda beşkeryazıgelmesi)sonraki rastgçif le alaylan etkileyecektir. Oysa, eğer para hileli değilse, âneefesomç^ ler üzerinde hiçbir etkisi yoktur. Tversky ve Kahnemariagöre (1974) kumarbaz) nilgısı kısmen temsil edilebilir sezgısel kestirme yoldan kayîiaklaian B'eş y^ bir: " ra, altı yazıya oranla, rastgele sonucu daha fazla temsil ediyormuş gibigörüîı^r:'

Sayfa 170

Bu somya verilecek yamt. yöntembilimseL akd yürütmeyi ğerektiriyor. Suç' ' nımn polis müdürünün önlemleriyle düşüp- düşmediğini; 'dıı&îffiiylâ TOMffii dialarının doğru olup olmadığını görmek içm Middleopolis'e^ıenzer diğer ş terdeki suç oranlan üç bu şehrin suç oranım karşrlaşafflak da^â iyî 'bli^ yöntemi olacaktır. _ • ^ • • >.. ,

4. Bu soruya verilecek yanıt, istatistiksel aM^yürütme)â!g«ktWr&GS^W^!^ıı. neklemierinin skor ve yetenekleri doğru yansıtma olasılığı, dar veri ömeklemî rine oranla daha yüksektir. Örneğin» hileli olmayanbir pata ile. dört kez atışya tığınızda hepsinin yazı ya da hepsinin tura gelmesiçok da Sn-a dışıbir dafuiB," maz, aneak atış sayısmı bine çıkardığınızda bu olasılık son derece düşüktür, örnekten yola çıkarsak, istatistik ilkesine göre yuruş yapmak üzere kaleyfe f fazla gelmemiş olan beyzbol oyuncularında,: sadece şans eseri çok yüksek Cya' çok düşük) ortalamalar görmek sıra; dışı olmayacaktır. Öte yandan, kaleye me sayısı yüzleri: bulduğunda sadece şans eseri, çok yüksek; bir ortalama tu*^' malan hayli düşük bir olasılıktır.

SOSYAL ALGI:

m 

Başka İnsanları Nasıl Anlıyoruz

Başkalannı anlamak kolay değildir, için oldukları gibidirler? Yaptıkları şeyleri neden yaparlar? Bu soruların sorul- İma sıklığı ve aciliyeti Ne w *York Times* gazetesinde yayınlanan bir okur mektubundaki bu dokunaklı hikâyede de açıkça ^görülebiliyor:

îş yerinde yaşadığı romantik bir ilişkinin sonunda bir kadın arkadaşım eski sevgilisinin ona gönderdiği bir çanta dolusu ı&fktup, kart ve şiiri çöpe atmıştı. Ertesi gün eski sevgilisi telefon edip neden böy- ebir şey yaptığım sordu.

ıfC

Arkadaşım şoke olmuştu. Eski sevgilisi bunu nereden bil- pni şöyle açıkladı: Evsiz bir adam çöp- kanştmrken mektupları bulup oku- , sonra da bir dosyanın üzerindeki te- numarasım aramıştı. Evsiz adam, in- nn bu kadar âşıkken birdenbire nasıl bildiklerini öğrenmek istiyordu.

GENEL ÇERÇEVE

- **Sözel Olmayan Davranışlar**
  Yüz İfadelen ve Duygular Kültür ve Sözel Olmayan İletişim Kanalları Çok Kanallı Sözel Olmayan İletişim BAĞLANTILAR E-posta ikilemi Sözel ipuçlarını kullanmadan iletişim kurmak
- **örtük Kişilik Kuramı: Boşlukları Doldurmak**
  Kültür ve Örtük Kişilik Kuramlan
- **Nedensel Yükleme: "Neden" - Sorusunu Yanıtlamak**
  Yükleme Sürecinin Doğası Kovaryasyon Modeli: İçsel ve Dışsal Yüklemeler Uyuşma Yanlılığı: Kişilik Psikologu Gibi Davranan İnsanlar Kültür ve Uyuşma Yanlılığı Aktör/Gözlemci Farkı Kendine Hizmet Eden Yüklemeler
- **Kültür Ve Diğer Yükleme Yanlılıkları**
- Özet

"Aslında daha önce arardım" demişti telefonda, "Ama sabahtan beri birisinden bozuk para koparmak için uğraşıyorum." (De Marco, 1994)

Evsiz adam talihsizin biriydi; evi yoktu, parası yoktu, bütün gün çöpleri karıştırıyordu ama yine de insanlık durumunun yarattığı sonsuz merak onu da sarıyordu. Eşlerin neden ayrıldığını öğrenmek istiyordu. Elindeki tek parayı da bir yanıt bulabilmek umuduyla harcıyordu.

Başkalarının davranışlarını açıklamak hepimizde temel merak konularından biridir. Ûte yandan insanlann belirli davranışları sergileme nedenleri genellikle kendilerini gizlerler. Yapabileceğimiz tek şey gözlemleyebildiğimiz davranışlara odaklanmaktır: Ne yapıyorlar, neler söylüyorlar, yüz ifadeleri, beden dilleri, ses tonlan. Ne yazık ki başkalarının zihinlerini oku- yamıyoruz; kim olduklarını, ne ifade ettiklerini bütünüyle ve doğru olarak bilemeyiz. Bunun yerine izlenimlere, kişisel kuramlara dayanır, bunları elimizden geldiğince iyi bir şekilde bir araya getirir, böylece makul derecede doğru ve kullanılabilir sonuçlar elde etmeyi umanz.

Başkalarını anlamak o kadar temel bir istektir ki bu isteği hobilerimize ve boş zamanlarımıza bile taşınz. Sinemalara gider, romanlar okur, pembe diziler seyreder, havaalanlarında insanlan izleriz çünkü yabancılann ve kurgu karakterlerin bile davranışlan bizde büyük bir merak uyandım- (Weiner, 1985). İnsan bilişinin bu temel yönünü "realite TV" programcıla- n çok akıllıca sömürür; aktörleri değil, gerçek insanlan sıra dışı, hatta zor durumlar içerisinde ekranlara yansıtırlar. Televizyon şovlannda gözlemlenen bu yeni akım yepyeni bir çekim merkezi olmuştur. 2000 yılında çekimine başlanan özgün Survivor programı ile yayın hayatına giren realite şov- lan en çok izlenen 10 program listesinde her yıl kendilerine rahatlıkla yer buluyor. Neden bu şovlar halk arasında bu kadar çok tutuluyor? Çünkü insanlan anlamaya çalışmayı seviyoruz.

Bütün gün sosyal hayatta kalabilmek için zorunlu olarak yaptığımız şeyi, eve gittikten sonra bu kez televizyonu açarak eğlenmek, iyi raman geçirmek için yapıyoruz. Örneğin, sosyal psikoloji açısından özellikle ilginç olan iki popüler realite programını ele alalım: *Survivor* ve *American Idol*. *Survivor* programında yanşmacılar birbirlerine kumpas kuruyor, yalan söylüyorlar, sonra da yarışmacı arkadaşlanm birer birer programdan gönderip son kalan olabilmek ve 1 milyon dolarlık ödülü alabilmek için saflar oluşturuyorlar. Program akışının tipik bir parçası olarak, birisinin diğer bir ya- nşmacıyla ittifak oluşturduğunu, neden sonra, aynı kişiye gözünü bile kırpmadan ihanet

ettiğini görüyoruz (Gilbert, 2000; James, 2000). Yarışmacılar ne zaman doğruyu söylüyor, ne zaman yalan söylüyorlar? Gerçek hayatlannda nasıllar -dalavereci, çıkarcı ve fırsatçı insanlar mı, yoksa yalnızca programda oyunun kuralına mı uyuyorlar?

American Idol programında ise yarışmacıların amacı, rakiplerin arasından sıyrılarak en iyi şarkıcı seçilmek ve bol kazançlı bir albüm anlaşmasına hak kazanmak. Programın üç zorlu aşaması var: Yarışmacılar, farklı geçmişlere sahip ve fazlasıyla "gerçek insanlar"; yetenekleri de çeşitlilik gösteriyor, öyle ki programın ilk haftalarında şarkı söylemeyi beceremeyen (ama safça çok iyi şarkı söylediklerini sanan) insanlar ekrana yansıyor; jüri de yarışmacılara karşı çok eleştirel, hatta acımasız davranabiliyor. Kimi yarışmacılar utanıyor, küçük düşüyor ve gözyaşlarına boğuluyor; kısacası, ekrana duygusal bir enkaz yansıtılıyor. İzleyicilerin bu gerçek-hayata ait duygusal gösteriyi ve yarışmayı seyretmekten hoşlandığı da açıkça görülüyor (ABD'de şu anda en çok seyredilen program durumunda). İzleyiciler de bu süreçte çok önemli bir rol oynuyor -her hafta verdikleri oylarla birisinin programdan gönderilmesini sağlıyorlar. İzleyiciler bu kararı vermekten o kadar hoşnutlar ki programla ilgili olarak birbirleriyle iletişime geçmeleri için internetteki sitelerin sayısı, buna bahis siteleri de dâhil, pıtrak gibi çoğalıyor (Arthur, 2006).

Neden başka insanlan ve davranışlannı düşünmeye bu kadar çok zaman ve eneıji harcıyoruz? Çünkü bu sosyal dünyamızı anlamamıza ye öngörmemize yardım ediyor (Heider, 1958; Kelly; 1967). Bu bölümde sosyal algı konusunu, yani başka insanlar hakkmdaki izlenimlerimizin ve çıka- nmlanmızm nasıl oluştuğunu ele alacağız. Bunun için kullandığımız önemli bilgi kaynaklarından biri insanlann yüz ifadeleri, beden hareketleri ve ses tonu gibi sözel olmayan davranıştandır.

SÖZEL OLMAYAN DAVRANIŞLAR

İlk defa tanıştığımız insanlar hakkında ne biliriz? Ne görüp duyduysak onu. Bir kitabı kapağına bakarak değerlendirmememiz gerektiğinin farkm-

Sosyal Algı

T Başka insanlar hakkmdaki izlenimlerimizin ve çıkarımlarımızın nasıl oluştuğunun ' incelenmesi **da olsak da bu tip kolay gözlemlenebilir bilgiler ilk izlenimlerimiz açısından çok önemlidir. Örneğin, çekicilik gibi fiziksel özellikler insanları değerlendirme biçimimizi etkiler (Hatfield & Sprecher, 1986). Aynca insanların söylediklerine de çok dikkat ederiz. Sonuçta, tür olarak en kayda değer başarımız sözel dili geliştirmiş olmamızdır.**

Bununla birlikte, sözcükler hikâyenin yalnızca bir bölümüdür. Tek bir sözcük kullanmadan ciltler dolusu bilgi aktarabiliriz karşımızdakine (Ambady <Sr Rosenthal, 1992; 1993; De Paulo & Friedman, 1998; Gifford, 1991, 1994). Sözel olmayan iletişim insanların, kasıtlı ya da kasıtsız olarak, sözcükleri kullanmadan iletişim kurmasıdır. Yüz ifadeleri, ses tonu, jestler, beden duruşu ve hareketleri, dokunma ve bakışlar sözel olmayan iletişimin en sık kullanılan ve en açıklayıcı kanallarıdır *(Henley, 1977;* Knapp & Hail, 2006).

Sözel olmayan ipuçlarını okumak diğer türlerle paylaştığımız bir yetenektir. Örneğin, köpekler yalnızca "sözel olmayan köpek ipuçlarını" değil, insanlarınkini de kullanırlar ve insanlann sözel olmayan ipuçlan- nı anlamada şempanzelerden bile daha başarılıdırlar (Hare & Tomasello, 2005). Bununla birlikte, insanoğlu özellikle sözel olmayan etkili ve karmaşık iletişimi ile öne çıkar. Son nörolojik araştırmalar insanlarda (ve yakın akrabamız olan primatlarda) *ayna nöronlar* olarak adlandmlan özel bir tür beyin hücresi bulunduğunu ortaya koymuştur. Bu nöronlar bir eylemde bulunduğumuzda ve başka birisinin de aynı eylemde bulunduğunu *gördüğümüzde* tepki verirler (Gailese, Fadiga, Fogassi, & Rizo- latti, 1996). Öyle görülüyor ki ayna nöronlar empati hissetme yeteneği* : mizin temelindeki sinir hücreleridir. Örneğin, birisini ağlarken gördüğü- : müzde bu ayna nöronlar otomatik ve istemsiz bir şekilde sanki biz ağlı- yormuşuz gibi alevlenirler. Bruno Wicker ve meslektaşları (2003), iğren- , me hissinde ayna nöronlann rolünü araştırdılar, iki ayn koşulda araştırmaya katılanlann beyin hücrelerindeki alevlenme örûntülerine bakmak *j* için fonksiyonel manyetik rezonans görüntüleme (fMRG) tekniğinden |

_* ft ^ ^^ *mi*
Sözel Olmayan iletişim

hı, yüz ifadelen, ses'tonu, jestler, beden duruşa ve hareketlen, dokunma ve- baM
sözel **olmayan ipuçlarıdır „** „ '/S

yararlandılar: Gerçekten mide bulandırıcı, iğrenç kokulan koklamak ve bir filmde oyuncunun iğrendiğini gösterecek şekilde yüzünü buruşturması. Araştırmacılar katılımcıların iğrenç bir şeyi koklayarak iğrenme hissi duymasında da bir başkasının iğrendiğini gösteren yüz ifadesini gözlemlemesinde de beynin aynı bölgesinin etkinleştiğini buldular. Dolayısıyla- birbirimizle duygusal iletişim kurmanın yollarından biri, bu ayna nöronların etkinleşmesidir. Araştırmacı Vittorio Gallese'nin deyişiyle, en azından bazen, "Başkalarının ne hissettiğini düşünmemiz gerekmez, sadece *biliriz"* -kısacası biz de aynı şeyi hissederiz (Winerman, 2005, s. 50). Ayrıca, başkalarının duygularım, bunları eş zamanlı olarak taklit etme yoluyla da anlarız. Yüzünüzde empati yoluyla ortaya çıkan kas hareketleri bir başkasının neler hissettiğini anlamanıza yardım eder (Stel & van Knippenberg, 2008).

Sözel olmayan ipuçları iletişimde birçok işlevi yerine getirir. Duygularımızı, tutumlarımızı ve kişiliğimizi ifade etmemize yardım ederler. Örneğin, "öfkelendim" demek için gözlerimizi kısar, kaşlarımızı çatarız ve ağzımız ince bir çizgi hâlini alır. Dışa dönük olma gibi kişilik özelliklerini geniş jestler, ses tonumuzdaki sık değişimler ve kullandığımız ses perdesindeki iniş çıkışlarla ifade ederiz (Knapp & Hall, 2006). Sözel olmayan iletişim yollarından biri olan sesi nasıl kullandığımızı görmek için sıradaki Dene ve Gör! alıştırmasına bakabilirsiniz.

Gozler, dolu ve doğrultulmuş bir silah kadar tehditkdr *ya* da ıslıklama, tekmelemı. kjdu ohbılır ama değişik bir ruh hâlinde, vaydıklan iyilik dolu ışınlarla kalbınızın neşeyle dans etmesini de sağlayabilir - Ralph VValdo Emerson, *The Coruma of Life*

Sözel olmayan ipuçları genellikle sözcüklerden daha "dürüst" kabul edilir ve insanların gerçekte hissedip de sözcüklere dökmediği duygularım ifade ettiği düşünülür. Gerçekten de araştırmalar bastırılmış »^uyguların genellikle yüz ifadeleri ya da

^eden hareketleri ile "dışarıya sızdırıldığını" gösteriyor (Ekman, 2003, '^006). Bununla birlikte, bu bastırılmış sözel olmayan ipuçlarını fark et- ‘ek ve yorumlamak zordur; örneğin, bize yalan söylendiğini her zaman layamayız. Bu zorluğa karşın, ABD Ulaşım Kurumu terörist etkinlikle- önüne geçme umuduyla, havaalanlanndaki yolcuların gizli duygula- yüzlerinden okumaya yönelik olarak eğittiği yüzlerce güvenlik gö-

DENE ve GÖR!

Sesin Sözel Olmayan İpucu Olarak Kullanılması

Söylediğiniz sözcükler bilgiyle dolu olsa da farklı anlam kazanabilir. Bu cümleyi aşağıdaki duygulan aktaracak şekilde se< olarak söylemeyi deneyin. Sesinizin kalınlığıyla (tiz ya da pes), konuşma hızını la, ses tonunuzun yüksekliği ya da yumuşaklığıyla ve vurguladığınız sözcükleı çeşitli denemeler yapın.

"Onu tanımıyorum."

bunları söyleme biçiminiz sizi dinleye- -ı ne söylemek istediğiniz şeyle ilgili daha da fazla fikir verir. "Onu tanımıyorum" j bi bütünüyle şuradan bir cümle bile bunu söyleyiş biçiminize bağlı olarak birçt

- Kızgınsınız.
- Dalgacı davranıyorsunuz.
- Korkmuşsunuz.
- Şaşırmışsınız.
- iğreniyorsunuz.

Şimdi bu alıştırmayı bir arkadaşınızla yapın. Cümleyi farklı biçimlerde tekrarb ken ona sıranızı dönün; arkadaşınız olası yüz ifadelerinizden yardım almasın, t< ipucu olarak ses tonunuzu kullansın istiyorsunuz. İfade ettiğiniz duygulan ne k dar tahmin edebiliyor? Şimdi cümleleri arkadaşınız söylesin -siz onun sözel, ohin yan ses ipuçlarını anlayabiliyor musunuz? Arada yanlış tahminler sözkonusuy; sesle ilgili neyin eksik ya da kafa karıştmcı olduğunu tartışın. Bu şekilde, örneği "iğrenen" bir ses tonunun nasıl çıktığını ve "kızgın" ya da "korkmuş" sesten £ kını daha iyi anlayabilirsiniz.

- Çok mutlusunuz.

revlisi çalıştırıyor (Lipton, 2006; Wilber & Nakashima, 2007). (ABD'dej 2009 yılında gösterime giren *Lie T o Me -Bana Yalan Söyle* adlı dizi de s olarak bu konuyu işliyor!)

Sözel olmayan iletişim biçimleri genellikle ayrı ayrı, farklı "kanallar" üzerinden (örneğin, bakışlar ya da jestler) incelenmiştir; bununla birlikte gündelik hayatımızda birçok farklı sözel olmayan ipucu türünü aynı anda oldukça baş döndürücü bir bilgi orkestrasyonu ile kullanırız (Arch< Akert, 1980, 1984). Şimdi bu kanallardan birkaçını ele alalım ve daha ra da bu sözel olmayan bilgi senfonisini doğal ortamı içinde nasıl yoru dığımıza dönelim.

Yüz İfadeleri ve Duygular

Sözel olmayan iletişimin baş tacı, yüz ifadeleri kanalıdır, iletişimin bu yönü aynı zamanda Charles Darwin'in *İnsan* ve *Hayvanlarda Duyguların İfadesi* (1872) kitabından bu yana en uzun araştırma geçmişine sahiptir. Bu önceliği, insan yüzünün son derece etkili bir iletişim aracı olmasından ^kaynaklanmaktadır (Kappas, 1997; McHugo & Smith,. 1996; Wehrle, Kai- ;seı Schmidt, & Scherer, 2000). 177. sayfadaki resimlerde görülen yüz ifadelerine bir göz gezdirin. Bu ifadelerin anlamlarını hiç zorlanmadan çıkartabileceğinize hiç kuşku yok.

I Evrim ve Yüz İfadeleri Darwin'in yüz ifadeleri üzerine araştırmaları bu lalanda birçok yönden çok etkili oldu. Biz,

Gözler ve ağız farklı şeyler söylediğinde deneyımh bu m un gizli xıi dıint gu.c

-Ralph Waldo Emerson, *The Conduct of Life*

|yüz ifadeleri yoluyla iletilen temel duyguların ^evrensel olduğu düşüncesi üzerinde duracağız: Bütün insanlar bu duygulan aym şekilde kodlar ya da ifade eder ve bütün insanlar bu ' kodlan aynı doğrulukta çözebilir ya da yotmlayabilir. Darvvin evrime duyduğu ilgi nedeniyle, sözel olmayan iletişim biçimlerinin "kültüre özgü" değil, "türe özgü" olduğunu düşünüyordu. Ona göre yüz ifadeleri bir zamanlar kullanışlı olan fizyolojik reaksiyonlara! kalınulanydı. leğin, erken hominidler tadı kötü olan bir şey yediklerinde burunlarını oşnutsuzluk içinde buruşturur ve yedikleri şeyi ağızlanndan çıkarırlardı, ıpşhua Susskind ve meslektaşlarının (2008) yürüttüğü son çalışmalar Darvin bu görüşünü destekler nitelikte. Bu çalışmada iğrenme ve korku ifadeleri incelenmiş ve öncelikle bu duygulara karşılık gelen kas harekederinin irbirinin tam zıttı olduğu bulunmuştur, ikinci olarak da, korku duyan yü- n algıyı zenginleştirirken, iğrenme duyan yüzün algıyı düşürdüğü anlaşıl-

ya da bınnın sırtmr sıvazlama gibi sözel olmayan bir davranışta buluri- r
3a Kendını ifade etme •
fessîpi.s.

'&zme - - r -v-J.i"
sergilediği sözel olmayan davranışın anlamım yorumlama; örneğin, sıvazlandığında, bunun bir lütuf mu yoksa sevecenlik ifadesi mı olduğuna

iniştir. Korku için, yüz ve göz kaslarındaki hareketler duyusal girdileri arttırır; öyle ki görsel alan genişler, burundaki hava hacmi artar, göz hareketleri hızlanır ve bunlann hepsi korkutucu bir şeye verilen yararlı tepkilerdir. Buna karşılık, iğrenme durumunda kas hareketleri duyulardan gelen girdileri azaltır: Gözler kısılır, daha az hava solunur, göz hareketleri yavaşlar ve bütün bunlar tadı ya da kokusu iğrenç olan bir şeye verilen anlamlı tepkilerdir (Susskind, Cusi, Feiman, Grabski, & Anderson, 2008).

Bu nedenle Darwin (1872), iğrenme ve korku gibi yüz ifadelerinin evrimsel bir önem kazandığını da öne sürmüştür. Duygu durumlarını (örneğin, bir yiyecekle değil de bir insan ya da durumla ilgili) iğrenme duygusunu iletebilmek, türlerin evriminde yaşamsal bir öneme sahiptir (Hansen & Hansen, 1988; Izard, 1994; McArthur & Baron, 1983). Örneğin, birisinin öfkelendiğini (ve dolayısıyla potansiyel tehlike oluşturduğunu) anlamak, erken dönemdeki insanlar için evrimsel açıdan büyük olasılıkla çok önemliydi -belki de hayatta kalmak ya da ölmek anlamına geliyordu. D. Vaughn Becker ve meslektaşlan (2007), bu alanda çok ilgi çekici bulgulara ulaştılar. Araştırma katılımcılannın, erkek yüzündeki öfke ifadesini ve kadın yüzündeki mutluluk ifadesini daha hızlı ve daha doğru çözdüklerini buldular. Dahası, bilgisayar teknolojisini kullanarak kadın ve erkek yüzlerinde küçük değişiklikler yaptıklannda ve gösterilen duygulann şiddetini değiştirdiklerinde yine, öfke ile erkek yüzleri ve mutluluk ile kadın yüzleri arasındaki bağlantının güçlü olduğunu ortaya koydular. Araştırmacılar, evrimsel bakış açısıyla, kodlayamn erkek ya da kadın olmasına bağlı olarak öfke ve mutluluğu algılamanın bedelinin ve kazanımınm da değişeceği sonucuna ulaştılar (Becker, Kenrick, Neuberg, Blackwell, & Smith, 2007). *i*

Darwin duygulara bağlı yüz ifadelerinin evrensel olduğunu söylerken *i* haklı mıydı? Altı temel duygusal ifade için bunun yanıtı "evet"tir: Öfke, * mutluluk, şaşırma, korku, iğrenme ve üzüntü. Örneğin, çok iyi tasarlanmış 1 bir çalışmada Paul Ekman ve Walter Friesen (1971) Yeni Gine'ye giderek okur yazar olmayan, Batı medeniyeti ile hiçbir bağlantısı bulunmayan ?

Güney Fore kabilesindeki kod çözme yeteneklerini inceleyeceklerdi. Fore f halkına duygusal içerikli kısa öyküler anlattılar ve onlara bu altı duyguyuJ yüzleriyle ifade eden Amerikalı kadın ve erkeklerin fotoğraflannı gösterdi-1 ler. Katılımcıların görevi duygusal yüz ifadelerini anlatılan öykülerle eşleş- J

tirmekti. Fore halkı da bu konuda Batılı katılımcılar kadar başanlıydı. Da-1



Fotoğraflarda altı temel duygunun *yüz* ifadelen görülüyor. Hangi yüz hangi duygunun ifadesini taşıyor, tahmin edebilir misiniz?

ıjiunzrı 3A >jİ]Uİ>[SBS ′>(n | npnuı '3mmsi[n ′TOJJOJİ ′3>yQ :(>[E.ıeAEiSeq uansn]os) lepraeA

ha sonra araştırmacılar katılımcılardan, anlatılan öykülere uyan yüz ifadelerim sergilemelerini istediler ve bu sırada yüzlerinin fotoğraflarını da çektiler Daha sonra bu fotoğrafları Amerikalı katılımcılara gösterdiler ve onla- nn da bu kodlan doğru bir şekilde çözdüğünü gördüler. Dolayısıyla, en azından altı temel duyguyu yorumlama yeteneğinin kültürler arası olduğunu, yani kültürel deneyimin değil, insan olmanın bir parçası olduğunu ortaya koyan kayda değer veriler söz konusu (Biehl ve ark., 1997; Ekman, 1993, 1994; Ekman ve ark., 1987; Elfenbein & Ambady, 2002; Haidt & Keltner, 1999; İzard, 1994; Matsumoto & Wilingham, 2006). r Bu altı temel duygu aynı zamanda insan gelişiminde ilk ortaya çıkan duygulardır. Henüz altı aylık çocuklar bile, bu duygulan yetişkinlerle bağdaştırdığımız yüz ifadeleriyle sergilerler. Aynı durum doğuştan kör çocuk- ^ _da da geçeriidir; ifadeleri bir yetişkinin yüzünde hiç görmedikleri hâlede, onlar da bu temel duygulan kodlayabilirler (Eibl-Eibesfeldt, 1975; Ga- i, Miceli, & Sini, 2001). Suçluluk, utanç, mahcubiyet ve gurur gibi di- er duygular insan gelişiminin sonraki dönemlerinde ortaya çıkar ve bü- olasılıkla evrimin de sonraki aşamalannda ortaya çıkmıştır. Sonradan

ortaya çıkan bu duygular sosyal etkileşimle yakından bağlantılıdır. Ûrne-J ğin, yalnızca, başkalarının sizin davranışlanzla ilgili beklentileri olduğun^ ve bu beklentileri karşılamanın ya da boşa çıkarmanın da belirli sonuçla!! doğurduğunu öğrenecek kadar büyüdüğünüzde gurur ya da utanç duyarl siniz (Adolphs, 2003).

Altı temel duygunun dışında, ayırıcı ve hemen saptanan yüz ifadeleri! le aktanlan başka duygu durumları da var mıdır? Araştırmacılar hor gör kaygı, utanç, gurur ve mahcubiyet duygulanın inceleyerek bu sorunun] nıtını bulmaya çalışıyorlar (Ekman, O'Sullivan, & Matsumoto, 1991; Has rigan & O'Connell, 1996; Keltner &r Shiota, 2003). Örneğin, *hor görme* üzl rine yürütülen son çalışmalar, bu duygunun da daha önce değindiğimiz tı temel duygu gibi kültürler arası olarak tanındığını gösteriyor. Estony


Son araştırmalara göre "hor görme" evrensel olarak tanınan bir ifade olabilir.

Japonya, ABD, Sumatra, İtalya, Hindistan ' Vietnam gibi, çok farklı kültürlerin yaşan ğı ülkelerde yürütülen araştırmalarda kal lımcılar hor görme ifadesini tanıyabiliyord yandaki resimde de görüldüğü gibi, gerile dudaklann bir ucu, yüzün bir yanında yut n doğru kıvnhyor (örneğin, Haidt & Ke ner, 1999; Matsumoto & Ekman, 2004).

Benzer şekilde, araştırmalar gurur du| gusunun da kültürler arası nitelikte oldu nu gösteriyor. Gurur, yüz ifadesinin yamjl ra beden duruşu ve jest ipuçlannı da içer için özellikle ilginç bir duygu gösterisid Prototip gurur ifadesi hafif bir gülümseme, geriye doğru hafifçe yatır baş, görünür bir biçimde genişlemiş göğüs kafesi ve duruşla birlikte, ko nn başın üzerine kaldınlması ya da ellerin kalçalara konulması hareked rini içerir (Tracy & Robins, 2004). ABD ve İtalya'daki araştırma katılı lan ve Batı Afrika'da, Burkina Faso'daki okur yazar olmayan, yalıtılmış]| kabilenin üyeleri gurur ifadesini gösteren fotoğraflann kodunu doğr şekilde çözebilmişti (Tracy & Robins, 2008) Jessica Tracy ve David 1 moto (2008) gurur ve bunun zıddı olan *utanç* duygulannı 2004 Olin ve Engelliler Olimpiyadan'ndaki judo karşılaşmalannda kazanan ve 1 den sporculann spontane ifadelerini kodlayarak araştırdılar. Yarışmak

ülkeden katılan, gören ve görme engelli sporcular bir karşılaşmayı kazandıktan ya da kaybettikten sonra fotograflanarak kodlandılar. Dünyanın dört brr yanından gelen gören ve görme engelli sporcularda gurur ifadesi önemü'oranda kazanmakla bağlantılıydı. Düşük omuzlar ve çökmüş bir göğüs esi ile ifade edilen utanç ise yine büyük oranda kaybetmekle bağlantılıy- -Yalnız bir grup dışında: Bu durum, yarışmalara ABD ve Batı Avrupa gi- yüksek düzeyde bireyselci kültürlerden gelen, görebilen sporcular için çerli değildi. Bireyci toplumlarda utanç, sergilenmek yerine gizlenmeye ışılan olumsuz, damgalanmış bir duygudur.

-fl Çözerken Neden Bazen Yanılırız? Yüz ifadelerinin kodunu çözmek ada ele aldığımızdan daha karmaşık bir iştir. İki nedenle: Birincisi, in- 'lar sıklıkla karma duygular sergiler (Ekman & Friesen, 1975); yüzleri-

* bir yanı bir duyguyu gösterirken, diğer yanı farklı bir duyguyu aktarır. 0. sayfadaki fotoğraflara bakarak yüzlerde hangi ifadenin sergilendiğini ilamaya çalışın. Soldaki fotoğrafta öfke ifadesi (göz ve kaş bölgesi) ile iğ- ^-me (burun ve ağız bölgesi) ifadesinin bir arada olduğunu görüyoruz, lygu ifadesini net bir şekilde görmek için fotoğrafın yansını elinizle katabilirsiniz.) Birisi size hem berbat hem de uygunsuz olan bir şey söyle- ıde yüzünüzde bu tip bir ifade belirebilir -hem konudan iğrenmişsiniz- rhem de bunu size söylediği için karşınızdakine kızarsınız. Yüz ifadele- ' çözerken bazen yanılmamızın ikinci nedeni de kültürdür.

Kültür ve Sözel Olmayan İletişim Kanalları

.Paul Ekman ve meslektaşları, on yıllar boyunca kültürün duygusal yüz eleri üzerindeki etkisini incelediler (Ekman & Davidson, 1994; Ekman

▪

.Friesen, 1969; Matsumoto & Ekman, 1989; Matsumoto & Kudoh,). Her kültürün kendine özgü gösterim kuralları olduğu ve bunların gi duygu ifadelerinin gösterilmesi gerektiğini belirlediği sonucuna

4Duygu
uii tarafı bir duyguyu dışa vururken, diğer tarafının farklı bir duyguyu yan-
ifadesi.
fR>
SIL"~ ‘ .lî.Mîito
, Kuralları

Jrel olmayan davramşkn sergilemenin uygun olduğuyla ilgili kültürel ku-

ulaştılar. Olimpiyatlardaki ve Engelli Olimpiyatlarındaki sporcuların spontane ifadelerinde olduğu gibi (Tracy & Matsumoto, 2008), bireyci kültürlerin gösterim kuralları başkalarının önünde utanç duygusunun sergilenmesini teşvik etmez, buna karşılık ortaklaşacı kültürlerde buna izin verilir (hatta teşvik edilir).

Bir örnek daha verelim: Amerika'daki kültürel normlar erkekleri keder ya da ağlama gibi duygusal ifadeleri sergilemekten alıkoyar, buna karşılık kadınların bu tip duygulan sergilemesine izin verilir. Japonya'da, geleneksel kültürel kurallara göre, kadınlar rahatça, ağzını genişçe açarak gülümseyemez (Ramsey, 1981). Japon kadınlar genellikle gülümsediklerinde ağızlarını kaparken Batı toplumlannda kadınlann geniş geniş ve sık sık gülmesine *izin* verilir, hatta kadınlar buna teşvik edilirler (Henley, 1977; La France, Hecht, & Paluck, 2003). Gerçekten de, Japonya'da sözel olmayan ifadeleri yöneten kültürel gösterim kurallan, Batılı topîumlardakinden şaşırtıcı derecede farklıdır. Japon normlan insanlann olumsuz yüz ifadelerini gülümseme ve kahkahalarla gizlemesini ve genel olarak, Batı top- i lumlarına oranla,! daha az yüz ifadesi? sergilemesini gerektirir (Argyle, 1986; Aune & Au- ne, 1996; Gudykunst, Ting-Too- mey, <Sr Nishida, ' 1996; Richmond & McCroskey, 1995). Batı'da, As- yahlann stereotipi* pik olarak "esrarengiz" ve "anlaşıl-f ması zor" olara. kabul edilmesin' nedeni budur.



insanlar genellikle bir seferde birden çok duyguyu dışa vururlar. Bu insanlann hangi duygulan sergilediğini tahmin edebilir misiniz? Yanıtlar hemen aşağıda.
(Ekman & Friesen, 1975, çalışmasından uyarlanmıştır)

(tunSuffii utıŞnınpıuıı 3A jjijucjSbS ası apgı pıspunztıA urapra] 'uraamuaı?! sa sppnSzoı spejı pjspunzni jeprawA)

Sözel olmayan iletişimin elbette yüz ifadelerinden başka kanallan bulunur. Bu sözel olmayan ipuçlanm da kültür şekillendirir. Göz tem

ve bakış, özellikle güçlü, sözel olmayan ipuçlarıdır. Amerika kültürünün üyeleri, birisi onlarla konuşurken "gözlerinin içine bakamadığında" kuşkulanırlar ve koyu renkli güneş gözlüğü takan birisiyle konuşurken kendilerini rahatsız hissederler. Bununla birlikte, Şekil 4.1'de görüldüğü gibi, dünyanın diğer yerlerinde doğrudan göz teması bir saldırganlık ya da saygısızlık göstergesi olarak kabul edilir. Bir diğer sözel olmayan iletişim biçimi de insanlann kişisel alanlannı kullanma tarzlarıdır. Size çok yakm (ya da çok uzak) duran birisiyle konuştuğunuzu hayal edin; "normal" yer seçmeden bu tip sapmalar o kişiyle ilgili izlenimlerinizi etkileyecektir. Kişisel alan kullanımı konusunda kültürler arasında büyük farklılıklar görülür (Hail, 1969). Örneğin, Amerikalılar çevrelerinde bir metre kadar boş alan bulunmasmı tercih ederler; buna karşılık, diğer bazı kültürlerde, birbirlerini hiç tanımayan insanlar aralarında dokunacak kadar az uzaklık olmasından bile rahatsız olmazlar.

El ve kol hareketleri de çok etkileyici iletişim araçlarıdır. Amerikalılar baş parmak ile işaret parmakları bir daire oluşturacak şekilde birbirine değerken diğer parmakların bunlann üzerinde kıvrıldığı "OK" işaretini ve orta parmak dik dururken diğerlerinin avuç içine bastmldığı "hareket çekme" işaretini hemen tanırlar. Bu tip, tanımları anlaşılan, açık kar- şılıklan olan jestler amblem olarak adlandmlır (Ekman & Friesen, 1975; Archer, 1997a). Amblemlerle ilgili önemli bir nokta, bunların evrensel olmamasıdır; her kültürde kendine özgü amblemler kullanılır ve bu amblemleri başka kültürden insanların anlaması gerekmez (bkz. Şekil 4.1). Dolayısıyla, "hareket çekmek" Amerikan toplumunda açıkça anlaşılan bir iletişim işaretiyken, bazı Avrupa ülkelerinde bunun için elinizi çenenin altından geçirdiğiniz hızlı bir jest kullanmanız gerekir. Başkan George H. W. Bush bir keresinde parmaklanm V şekline getirerek zafer işareti yapmıştı, ancak bunu yaparken avuç içi kendi yüzüne doğru bakıyordu ve ne yazık ki bunu Avustralya'da büyük bir kalabalığın önünde yapmıştı ki Avustralya'da bu şekilde yapıldığında işaret, "hareket çekmek" anlamına gelmektedir (Archer, 1997a)!

Sözel olmayan davranışların birçok biçim» belirli bir kültüre özgüdür. 8ir kültündeki scfcef oîmayan *âavrantşlam bazdan* diğer *bir* kültürde hiçbir anlama gelmez, halta *M* kültürde de olan kimi sözel olmayan davranışlar bu iki kültürde çok farklı anlamlara da gelebilir, farfcü toplumlardan insanlar etkileşime girdiğinde sözel olmayan davranışlardaki bu tip farklılıklar yanlış anlamalara yol açabilir. Aşağıda bu kültürel farklılıklardan bakrına yer veriyoruz.

{ttMfKttmfcty



Amerikan kültüründe doğrudan göz teması kurmak değer v#rien bir davranıp insanın 'gözünün içine* takmayan *bilisinin* kaçamak davrandığı, hatta yalan söylediği düşünülür. Sununla birlikte dünyanın birçok yerinde, öa]jftjl kendinden îütün oian birisiyle, doğrudan göz teması kurmak saygısızlık kabul et». Örneğm, Nijerya, Porto Şia'da ve Tayland'da çocuklara öğretmenleriyle ye diğer yttiştotafe doğrudan göz teması kurmaması öğretifc Kızılderililerde Cherokee, Navajo ve Hopt kabilelerinde de göz temasından obbfldiğtoce kaç#wftr. Jsponlar Amerikalılara oranla çok daha az göz teması kurarlar. Buna karplık Arapiar göz temasım çok fazla, diğer *baa* kültürlerde delki kabul edilecek oranda kullanırlar.

n^elataafiMnnta



;**& top/umiar insaniam birbirlerine çok yıkm durduğu ve çok s* dokunduğu, temas oran yüksek köftürier ve Insaniarm kişisel alamnı daha çok koruduğu ve birbirlerine daha az dokunduğu, temas oranı düşük kültürler olarak da *btititöefaâen* ve Kızılderili halkları ise temas oranının düşük olduğu kültürlere Örnek gösterebilir. Kültürler ayi\ta sym tww^yetten taunların btrbtrtenne arkadaşça dokunmasını uygun görüp görmemesi bafctmtrrtsn da öirbtf/erinden aydır, örneğin, Kore ve MtsH'dakt erkek ve kadırılar kendi cinsiyetlerinden arkadaşlarıyla el ele tutulabilir, kol kola girebilir ya da diz dize yürüyebilirler ve bu sözel olmayan davranışlar hiçbir cinsel fma tapmaz. A80°de *ise* bu tip davranışlara, özellikle erkek arkadaşlar arasında, çok daha az rastlanır:

ayni* OttaDoğu ülkeleri, Güney Amerika ülkeleri ve Güney Avrupa ülkeleri «mas otan yöfcsek töhöcte arasmda sayılabilir. Kuzey Amerika ülkeleri, Kuzey Avrupa ülkeleri, Asya ülkeleri, Pakistan

'Tamam' işareti: Tamam işareti, işaret parmağı ve başparmağın bir çember oluşturacak şekilde birleştirilmesi, dfğer parmakların yukarıya bakacak şekilde <& tutulması fe yapılır. ASMe bu işaret 'Tamam'* *anbmına* getir, dur» karşdıfc Japonya'da bu jestin anlamı "para'dtr. Fransa'da 'sıfır,* Meksika'da 'seks,* Etiyopya'da 'eşcinsellik' anlamlarına gelir. Son olarak, Brezilya gibi kimi Güney Amerika ülkelerinde. AmeriktföaVi ona parmağı gösterme hareketi ite aynı anlamı taşıyan, hakaret anaçlı bir hareket olarak görülür.

'Başparmak *yukarf jesti: A8&de diğer* parmakları avuç içine kapatıp başparmakla yukarıyı işaret etmek 'Tamam" anlamına getir. 8» Arnıpa ülkelerinde benzer anlamlar taşır örneğin Fransa'da "harika!* anJamma gefir. Suna tarçM, Japonya'da '«tek arkadaş' demektir.

Cüzdan Il Jesti: Bu hareket bütün parmaklar açık «e gergin durumdayken itf effn parmaklatır*, uçlanyutonyısöaerecek şekBde karşılıklı olarak birbirlerine dokundurularak yapık Bu jestin ABD kültüründe belirli bir anlamı yoktur, ancak İtalya'da "Ne söylemeye çalışıyorsun?! Ispanya'da *yr,* Tunus'ta 'biraz Yavaşta' ve Malta'da *tyi birisine betöyorcun, ama aslında kötüsün" anlamlarına gelir.



B w bas



Baş sallamak: ABDide birisinin başını yukan aşağt saSama» "evet'. Wr *yanâan diğer yana* doğru sallamak 'hayır' anlamına gefr. Buna kardık, Afrtkafan bas bötömferinde ve Hindistan'da bunun tam tersi geçerfidin başı yukan aşağı saflamak'haytr^ Hd yana sallamak 'evet* anlamına gelir. Kore'de eşler *bksz* daha karışın Başı iki yana sallamak 'bilmiyorum* demektir (ABDtfe insanlar bunu ifâde etmek için ormalarını ylkertert. Son olarak, Budarlar başlarını geriye attıktan sonra yemden düz konuma getirerek btr tortuya katrimsdıkJamır antaorl&F –ve AmerikaNlar çoğu zaman bunun 'anlaştık? anlamına geldiğini zannederek yanılırlar.

Şekil 4.1

Kovaryasyon kuramına göre tutarlılık, ayırt edicilik ve konsensüs düzeyini, belirli kişinin davranışına, bu kişinin durumunun mu yoksa kendi karakteristik özellikleri ya da yatkınlıklarının mı neden olduğunu anlayacak şekilde kullanırız.

Çok Kanallı Sözel Olmayan İletişim

Telefonla konuştuğumuzda olduğu gibi belirli bazı spesifik durumlar dışında gündelik hayatımız çok kanallı sosyal etkileşimden oluşur (Archer & Akert, 1998; Rosenthal, Hail, Di Matteo, Rogers, & Archer, 1979). Tipik bir durumda, başka insanlarla konuştuğumuzda ya da onları gözlemlerken **birçok** sözel olmayan ipucu söz konusudur. Bu bilgileri nasıl ve ne kadar 'doğra kullanırız?

Dane Archer ve Robin Akert, çok kanallı sözel olmayan kod çözmeyi in- **celemek** için, gerçek hayattaki yorumlama durumlarına çok benzeyen bir ■sözel olmayan iletişimde kod çözme görevi geliştirdiler. Sosyal Yorumlar Görevi (SYG) video görüntülerinde doğal olarak gerçekleşmiş 20 adet sözel olmayan davranış sahnesi 'içeriyordu (Archer & Akert, 1977a, 1977b, 1980, 1984).



Fotoğraflarda Fransızların kullandığı sözel olmayan amblemler görülüyor. Bu jestler Fransa'da rahatça anlaşılırken Amerikalılar tarafından yorumlanması zordur. (Soldaki amblem "Çok sıkıcı", sağdaki "Beni kandıramazsın" anlamına gelir.)
(Wylie, 1977, çalışmasından uyarlanmıştır)

Bu sahnelerde aktörler değil, gerçek insanlar oynuyordu ve konuşmaları da senaryo gereği değil, gerçekti. Sahne- S- 1er bir dakika kadar sürüyor- -V du ve izleyiciye gerçek bir - etkileşimden bir parça sunu- *i* yordu. Her sahnenin sonunda izleyiciye sahnedeki in- , sanlar ya da aralarındaki iliş- [1] ki hakkında bir soru soruluyordu. Örneğin, bir sahnede ! kadın bir bebekle oynarken görülüyordu, izleyiciye, "Hangi kadın bebeğin annesidir?" diye soruluyordu. Her sahnede net bir doğruluk ölçütü söz konusuydu, örneğin bu sah- ede kadınlardan biri gerçekten bebeğin annesiydi. Öte yandan, bunu sesli iarak dile getirmiyorlardı; aynca kadınlar söz konusu yorumlama sorusunun sahneyle herhangi bir ilişkisi olduğunu da bilmiyorlardı.

Bu ve diğer sahnelerde doğru yanıtı bulabilmek için, izleyicinin sahne- görülen insanlann sözel olmayan davranışlanna dikkat etmesi ve bunla-

yorumlaması gerekliydi. Archer ve Akert (1980) teste katılan 1400 Idşi-

BAĞLANTILAR

O»

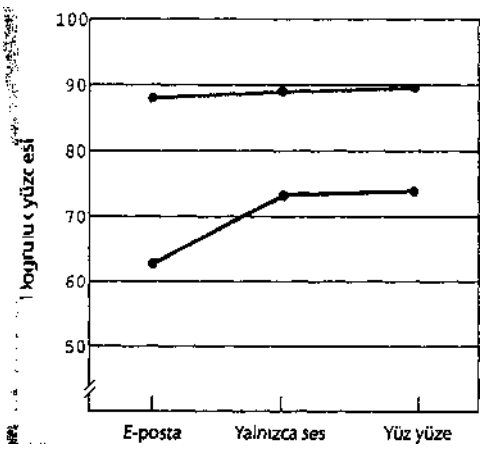
E-Posta İkilemi: Sözel Olmayan İpuçlanyla Uetişim Ktırmak

Saat sabaha karşı 4:00, hâlâ yana öğleden sonraya yetiştirmeniz gb-eken^ikı ödeviniz üzerinde çalışıyorsunuz. Bir sorunuz var ve profesörünüze e-posta a[1] ya karar veriyorsunuz, bir ihtimal ertesi sabah yanıtlayabilir diyecE^nü | [1] E-postanın sonunda ödevi yapmak için "son ana kadar beklemekle"' ılgıB u yapıyorsunuz, oysa aslında sorunuzun karmaşıklığı, günlerdir bu konu üze çalıştığınızı ortaya koyuyor. Ertesi sabah profesörden sizi öde y%pî||gjciddi); almamakla suçlayan sert bir e-posta geliyor. Haydi bakaImıi;lE^oİq&r|^|aj" nızı anlamamış.

Buna benzer senaryolar e-postayla iletişimin yarattığı ikilemi ortayjrko ^ Sözler yazılıyor, ancak onlara, ek anlamlar katacak sözel olmayan ipuçteji lık edemiyor Mizah, iğneleme,' üzüntü gib^duygular kopuyor ve. sÖzcüH olası yanlış anlamalara açık bir şekilde, ortada tek başına kalıyorlar. Bazen ı_ ; postalara -)) gibr *errwtıkonîar* ekleyerek sözcüklerimizin anlamına açıklık ^ tirmeye çalışınz. Kullanılabilecek emotifeonlann sayısı oldukça tızla .'Isa di] (.orneğm birkaç yuz tanesini wwv. emotıconunıverse cotn sitesinde mz) söz konusu mesaj, resmî olacaksa bunlar pek de uygun kaçmayabilir, üstelik bunları yorumlamak da.çogu zaman zordur. % <l> - ^ inlim wtlır örneğin? (SırasıyIa'"Kafam kanşb" ve;"Emin değilim^ ^geijEpley &Ng,2005) ' ^ ,

E-posta kullananlar sözel olmayan, ipuçları olmamasının neden olabileceği sç runlan yeterince anlayabiliyorlar mı,acaba.? Justin Kruger ve meslektaşları (2005) yürüttüğü araştırmaya göre hayır. Bu araştırmada: üniversite^öğren | nne anlatmaları için "yurt hayatı," "flört";gibi konular veril'dı ve bü-kÖM dört duygudan birine uyuyordu- iğneleme*üzüntü, öfke ya,da ciddiyet Ûgr cılenn görevi, koöu üzenne ilgili duyguyu başanlı bir şekilce aktarabilen 1 anlaam oluşturmaktı. Btr anlatımı ya bir başkasıyla yüz yüze görüşerek ya) başkasıyla yalnızca ses yoluyla görüşetekyadibıre-^osüı dı. Son olarak, katılımcılar mesajlarım ya bir yahancıya ya dâ ya&f bi/arlSe lannaileteceklti., ,*

Anlatımlarını iletmeden önce katılımcılara mesajlannda ilgili'duyguyu ae-Şa başanlı bir şekilde aktarabıldıklen ile ilgili düşünceleri soruldu Şekil 4 2 de derğj rebıleceğımz gibi, "öngörülen isabet" oranı çok yüksekti. Kaöhmcüar iletişnn v teneklpn konusunda kendüerme son derece güveniyordu ve ister e-posta ister *y* yüze etkileşim yoluyla olsun yal^ıfc%90 OTanuıŞlsâB'eEîbydetnETerinı dU«** yorlardı Daha sonra niesajlan alanlardan mesajda hangi âuy^nuâ"W3ttSû



İletişim tıpı
» Mesajları gönderenle öngördüğü isabet oranı
> Mesaj alıcılarında gerçek isabet oranı

'Üç mesaj tıpınce duyguların iletilme doğruluğu

îşajlan gönderenler uç mesaj tipinde de iğneleme, mizah, üzüntü ve ciddiyet duygularının hepsini iletebilecekleri konusunda kendılenne fazlasıyla güvense de aslın- c çok büyük olasılıkla duygulan e-posta aracılığıyla iletmekte balansı: olacaklar

■ ve bu durum, ahcı, arkadaşları da olsa bir yabancı da oba değişmeyecektir

(Kroger, Epley, Parker, & Ng , 2003l çalışmasından uyarlanmıştır)

gerçek isabet' oram soruldu Şekil 4 2'de görüldüğü gibi, mesaj e-posta ile iletünde alıcıların duygusal anlamı kavrama oranı duşuyordu İşın daha da vahim fı katıLım< ilamı ırk utulan c'jjru dudunun kr> İmi a , <-iiuit n fı;h butı yle vabancr olanlar kadar başarılı rdır Yanı, e-posta yazanlar duygularım yalmz-sözcuklerle aktarma yetenekten konusunda kendılenne aşın güceniyorlardı ıvTuhrınıavikı, ı ılctıUennı zannediyorlardı ancak yamlnıı^ıjiiit ıkru^Lr^edı-

asadan hisse E postalarda olduğu gibi yalnızca sözcük t * t İMİ her 11r1 it yar ıksık k.' ı ı*-pr F-pıstı \ ızaıkı'i d UkiE, \ı k jtm ı,pk. üılkıfl' 11un jljtlık'ı tanlı» ını yılabilirsiniz v bu \ ın'ı> inlim »1 »r bu b ''u mk holı ı *i* ırı çegımız gibi; ba^kılmv'a eıkıle;ırıılenm:de >.ıddı *mu.ljr dogıu ıhılır \\nn "utmayın^buyuk olasılıkla, yazdığınız e-postada kendinizi <,ı k rtr hır jeh.il L ifade- ettiğinizi duşunebdırsmız, ancak aslında yazdıklanmz yalnızca size net görunü-

nin %64'ten fazlasının, yani şans eseri doğruluk düzeyi olan %33'ün çok us- 'S tünde bir oranın, bu sahnede doğru kodu çözdüğünü ortaya koydular. Ka-« tılımcılar doğru yanıtı bulmak için birkaç farklı sözel olmayan iletişim ka- * nalını kullandıklarım belirtiyordu. Örneğin, gerçek annenin bebeğiyle ko- I nuşurken kullandığı ses tonunu diğer annenin ses tonuyla karşılaştırmış- lardı; anne olmayan kadının bebeği tutarken bedeninin durumunu ve du-Mr- ruşunu göz önüne almışlardı; göz teması ipuçlarına, özellikle de bebeğin fi– annesiyle kurduğu göz temasına karşılık, annesi olmayan kadınla kurduğu *WF'*. göz temasına dikkat etmişlerdi; ayrıca annenin bebeğe dokunuşunu, anne ^ olmayan kadının dokunuşuyla kıyaslamışlardı. f

SYG video görüntülerinin daha yakından incelenmesi önemli -ya da tanı- * layıcı- sözel olmayan bilginin aslında her sahnede, sahne boyunca yayıldığı--^ m gösteriyordu (Archer & Akert, 1980; Akert & Panter, 1986). Diğer bir de- *v* yişle, genel olarak doğru yanıtı yalnızca tek bir önemli ipucu vermiyordu. Bu-ıf nun yerine, her sahnede anlamlı sözel olmayan bilgiler mevcuttu. Bu da kodu çözenin işini kolaylaştırıyordu: Bakış davranışım gözden kaçırdığında, ses lli tonunu ya da sıra *dışı* bir jesti yakalıyor ve yizıe *doğru sonuca ulaşıyordu*.

Özetlemek gerekirse insanlann tutumlannı, duygulannı ve ayıncı kişi- >■ lik özelliklerini de içeren sözel olmayan davranışlanna bakarak insanlar hakkında birçok şey öğrenebiliriz. Sözel olmayan davranış bize birçok bilgi zerresi sunar ve insanlar hakkında genel izlenimlerimizi ya da kuramla- *i*- nmızı oluştururken bu "verileri" kullanınz. Öte yandan, sözel olmayan - ipuçlan sosyal algının yalnızca başlangıcıdır. Şimdi başkalanyla ilgili izle-tfc nimler oluştururken kullandığımız bilişsel süreçler üzerinde duracağız.

ÖRTÜK KİŞİLİK KURAMI: BOŞLUKLARI DOLDURMAK

3. Bölüm'de gördüğümüz gibi, insanlar sosyal dünyanın doğası hakkın- T* da kendilerinden emin olmadıklannda boşluklan doldurmak için şemalan"*" na başvururlar. Şema zihinsel bir kısayoldur: Elimizdeki bilgi az o!duğun: - da şemalar bize boşluklan doldurmamız için ek bilgi sağlarlar (Fiske & V •sSfj Taylor, 1991; MaTkus & Zajonc, 1985). Dolayısıyla, başkalannı anlamayı çalıştığımızda, başlangıç noktası olarak elimizde yalnızca birisiyle ilgili b" kaç

gözlem bulunur, daha sonra şemalanmızı kullanarak anlayışımızı bir*®

daha tamamlarız (Dweck, Chiu, & Hong, 1995; Kim & Rosenberg, 1980). **Şemalar** hızlı bir şekilde, insanlann nasıl olduğunu anlamak için haftalar harcamadan izlenimler edinmemizi sağlar.



Tulebılır olduğu, kendileri olma temasının "beklenmedik çeşitlemeleri olduğu en sonunda ortaya çıkar -Marv McCarthy

Bu tip bir şema örtük kişilik kuramı olarak adlandmlır ve hangi ayırıcı kişilik özelliklerinin bir arada bulunduğuyla ilgili düşüncelerimizden oluşur (Asch, 1946; **Schneider,** 1973; Sedikides & Anderson, 1994; Werth & Foerster, 2002). Birisinin diğer karakteristik özelliklerini belirlemek için birkaç bilinen ayıncı özellikten yararla- junz. Bu nazik birisiyse, örtük kişilik kuramımız büyük olasılıkla aynı zamanda cömert birisi olduğunu söyler; benzer şekilde, cimri birisinin aynı zamanda aym zamanda aksi biri olduğunu varsayarız. Bununla birlikte, şemalara güvenmek bizi yanlış yola da sürükleyebilir. Birisi hakkında yanlış varsayımlara ulaşabiliriz; hatta kullandığımız şema -ya da stereotip- sonucunda, bu kişinin ait olduğu grubun diğer üyeleri gibi olduğuna inanarak, stereotipik düşünmeye bile başlayabiliriz. (Bu konuyu 13. Bölüm'de daha derinlemesine inceleyeceğiz.)

Kültür ve Örtük Kişilik Kuramları

Örtük kişilik kuramlan zamanla ve deneyimle gelişir. Her ne kadar hepimiz hangi ayıncı kişilik özelliklerinin bir arada bulunduğuyla ilgili birkaç kendine özgü kurama sahip olsak da birçok benzer kuramı da başkalanyla . paylaştığımız söylenebilir (Gervey, Chiu, Hong, & Dweck, 1999; Hamilton, 1970; Stapel & Koomen, 2000). Bunun nedeni örtük kişilik kuramlannm kültürle yakından bağlantılı olmasıdır. Diğer inançlar gibi, bunlar da tophım içerisinde kuşaktan kuşağa aktanlır ve bir kültürün örtük kişilik kurabir diğerinden çok farklı olabilir (Anderson, 1995; Chiu, Morris, Hong, j& Menon, 2000; Cousins, 1989; Vonk, 1995).

tk Kişilik KuTamı
anların çeşitli kişilik özelliklerini gruplamak için kullandığı bir şema tipi; öme-
", çoğumuz nazik birisinin aym zamanda iyi kalpli olacağına inanırız.

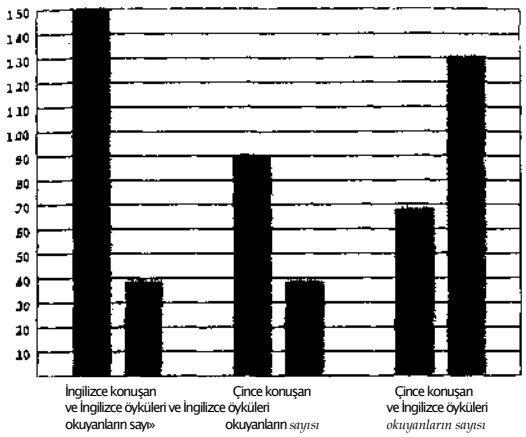




Örtük kişilik kuramları kültürden kültüre farklılık gösterir. Baalılar bir sanatçı kişilik tipi (yaratıcı, çarpıcı ve iniş çıkışlı, sıra dışı bir hayat tarzı yaşayanlar; örneğin üstteki resimde görülen ressam Andy Warhol) olduğunu düşünürler. Çinlilerde bu örtük kişilik kuramı yoktur. Çinlilerde *shi* gti kategorisi bulunur - bunlar ayaklan yere basan, kendini ailesine adamış, toplumsal becerileri kuvvetli ve biraz ketum insanlardır (alttaki resim). Bu örtük kişilik kuramı da Batı'da yoktur.

Örneğin, Amerikalılar birisini J "yardımsever" olarak algıladığın- 1 da, onun aynı zamanda "içten" ol- i duğunu da düşünürler; "pratik" ; bir insan aynı zamanda "tedbirli" ;' davranan birisidir (Rosenberg, Nelson, & Nivekananthan, 1968), i Bu kültürdeki diğer bir güçlü örtük kişilik kuramı da fiziksel çekicilikle ilgilidir. "İyi olan güzeldir" j görüşüne göre fiziksel özellikleri a güzel olan birinin aynı zamanda *M* daha başka birçok harika niteliği i olduğu düşünülür (Dion, Bersche- 1 id, & Walster, 1972; Eagly, Ash- more, Makhijani, & Longo, 1991; | Jackson, Hunter, & Hodge, 1995). Çin'deki örtük kişilik kuramı gele- * neksel Çin değerlerini taşıyan birisini şöyle tanımlar: Kişiler arasın- *3 da, kendi içinde ve *ren qin*'de (ilişkilere odaklanma) uyum yaratan ve bu uyumu koruyan insan (Che- ung ve diğerleri, 1996).

Örtük kişilik kuramları arasındaki kültürel farklılıkları ortaya koyan çok ilginç bir çalışma- ' dan bahsedelim (Hoffman, Lau, & Johnson, 1986). Bu çalışmada , araştırmacılar kültürlerin kişilik tipleri -yani basit, üzerinde anlaşılmış sözel etiketlerle tanımlanan insan tipleri- ile ilgili farklı fikirleri olduğunu gördüler. Örneğin. Batı kültürlerinde birisinin "sa-



Şekil 4.3
Örtük kişilik kuramlan: Kültürümüz ve dilimiz başkalanyla ilgili izlenimlerimizi nasıl şekillendiriyor.
Katılımcılar kendi dillerindeki örtük kişilik kuramı ile tutarlı bir izlenim edinmişlerdi. Örneğin, hem Çince hem İngilizce konuşabilen ve başkalanyla ilgili İngilizce öyküler okuyanlarda, Batı'daki örtük kişilik kuramlarından sanatçı kişilik ile tutarlı izlenimler oluşma eğilimi daha fazlaydı. Hem Çince hem İngilizce konuşabilenler aym öyküleri Çince okuduklannda izlenimlerin Çin'deki örtük kuram olan shi *git* ile tutarlı olma eğilimi artıyordu.
(Hofftnan, Lau, & Johnson, 1986 çalışmasından uyarlanmıştır.)

natçı kişiliği" olduğunu söylemek bu kişinin yaratıcı, çarpıcı ve iniş çıkışlı olduğu, sıra dışı bir hayat tarzı yaşadığı anlamına gelir. Buna karşılık Çinlilerin sanatçı tip için bir şeması ya da örtük kişilik kuramı yoktur. Elbette ki bu tip insanlann bireysel karakteristik özelliklerini tanımlayan "yaratıcı" gibi birçok sözcük Çincede de bulunur ancak "sanatçı" ya da "bohem" gibi geniş bir ayıncı kişilik özellikleri kümesini tanımlayan ayn bir sözcük yoktur. Buna karşıhk, Çin'de ise Batı'da yer almayan kişilik kategorilerine rasdanır. Örneğin, *shi gü* ayaklan yere basan, kendini ailesine adamış, toplumsal becerileri kuvvetli ve biraz ketum birisini anlatmak için kullanılır.

Hoffman ve meslektaşlannm (1986) hipotezine göre, bu örtük kişilik kuramlan insanlann başkalan ile ilgili oluşturduklan izlenimleri etkiler. Bu hipotezi test etmek isteyen araştırmacılar İngilizce ve Çince öyküler yazdılar ve bu öykülerde sanatçı tipine ya da shi *gü* tipine uygun davranan birisini, bu etiketleri kullanmadan betimlediler. Anadili İngilizce olan ve başka bir dil

bilmeyen bir gruba ve Çince-lngilizce olmak üzere iki dil konuşan başka bir gruba, bu öykülerin İngilizce versiyonlarını dağıttılar. Diğer Çince-lngilizce konuşan gruba da öykünün Çince versiyonu verildi.

Sizce, insanlar okudukları öyküleri anlamak için kendi kültürel kuramlarını kullandığında ortaya nasıl bir durum çıkar? Kuram (ya da şema) kullanımında ölçüderden biri boşluklan doldurma eğilimi, yani şemaya uyan bilginin, aslında gözlemlenmemiş olmasına karşın, gözlemlendiğine inanmaktır. Araştırmacılar katılımcılardan, öykülerdeki karakterler hakkmdaki izlenimlerini yazmalanm istedi; daha sonra da katılımcılann, öykülerde yer almayan ancak sanatçı ya da *shi gü* kişilik tipine uyan ayıncı özellikleri yazıp yazmadığına baktı. Örneğin, *güvenilmez* tanımı, "sanatçı kişilik tipi" öyküsünde geçmiyordu ancak örtük kişilik kuramı ile tutarlıydı.

Anadili İngilizce olan katılımcılar, karakterler hakkmdaki İngilizce metni okuduklarında shi gü kişilik tipinden çok, sanatçı tiple tutarlı bir izlenim sahibi olma eğilimi sergiliyordu (bkz. Şekil 4.3). Benzer şekilde, iki dil, yani Çince-lngilizce konuşan katılımcılar karakter tanımlanm İngilizce okuduklannda yine *shi gü* kişilik tipi ile değil, sanatçı tipiyle tutarlı bir izlenim edinmişlerdi çünkü İngilizce, sanatçı tipi için uygun bir etiket sunuyordu. Buna karşılık, iki dil, yani Çince-lngilizce konuşan katılımcılar, tanımlan Çince metinden okuduklannda sonuç örüntüsü öncekinin tam tersi oluyordu. *Shi gü* karakterle ilgili izlenimleri, sanatçı kişilikle ilgili izlenimlerine oranla, şemayla daha tutarlı oluyordu çünkü Çince, dil olarak bu tip kişiler için uygun bir etiket ya da örtük kişilik kuramı sunuyordu.

Bu sonuçlar, Benjamin Whorfun (1956), konuştuğumuz dilin dünya ile ilgili düşünme şeklimizi etkilediğini öne süren tanınmış argümanı ile tutarlıdır. Aym şekilde tanımlanan karakterler iki dil konuşan katılımcılar tarafından metnin diline (ve dolayısıyla örtük kişilik kuramına) bağlı olarak farklı algılanıyordu. Bu nedenle de kişinin kültürü ya da konuştuğu dil, geniş oranda paylaşılan örtük kişilik kuramlan üretir ve bu kuramlar da insanlann birbirleri hakkında vardıklan çıkaranları etkileyebilir.

Sözel olmayan davranışlann kodunu çözmek ve örtük kişilik kuramlanna dayanmak genellikle otomatiktir -bazen bu bilgileri kullandığımızın bilincinde olmayız (Willis <5r Todorov, 2008). Peki, bir başkasının davranışım bilinçli olarak açıklamamız gerektiğinde ne yaparız?

NEDENSEL YÜKLEME: "NEDEN?" SORUSUNU YANITLAMAK

Başka insanlan gözlemlerken izlenimlerimizi  dayandıracak geniş bir bilgi kaynağımız -bu insanlann sözel olmayan davranışları- olduğunu gördük. Bu sözel olmayan davranışlardan insanlann kişilikleri ilgili tahminlerde de bulunabilir, örneğin ne kadar arkadaş canlısı ya da dışa dönük olduklarını tahmin edebiliriz. Bu noktaya geldikten sonra da boşluklan doldurmak için örtük kişilik kuramlanmızı kullanmaya başlanz: Birisi arkadaş canlısıysa genellikle aym zamanda içten bir insan olacağı sonucuna ulaşırız.

e\lenvne dt. o buJah vılın vardu-BişIangıçta "neden7" vardı Havva neden elmayı tUİıncUn Kopaldı (.anı mı sıkılmışa7 Merak mı etmış-a? Em ona bunun ıçuı para mı vermişti7 Onu bunu yapmaya Adem mı ikna et-mişti7 Eger Adem değilse kim ikna etmişti7 -John le Carr£, *The Russm House,* 1989

Bununla birlikte, sözel olmayan davranış ve örtük kişilik kuramlan birisinin gerçekte neler düşündüğü ya da hissettiği konusunda şaşmaz bilgiler veren kaynaklar da değildir. Bir tanıdığınıza rastladınız ve size, "Seni gördüğüme çok sevindim!" dedi. Peki ama bunu içten gelerek mi söylüyordu? Belki de nezaket gereği, olduğundan daha heyecanlıymış gibi davranıyordu. Belki de düpedüz yalan söylüyordu ve aslında sizi görmekten hiç de hoşlanmamıştı. Yani, sözel olmayan iletişimin kodu bazen kolaylıkla çözülebilir, örtük kişilik kuramlarımız izlenim edinmemizi hızlandırabilir ancak yine de karşımızdaki insanın davranışlan gerçekte ne anlama geliyor, bu hâlâ büyük oranda belirsizdir (De Paulo, 1992; De Paulo, Stone, &r Lassiter, 1985; Schneider, Hastorf, & Ellsworth, 1979).

Tanıdığımız kişi neden bu şekilde davranmıştı? Bu "neden" sorusunu yanıdamak için, insanlann gerçekte nasıl olduklan ve sergiledikleri davra-nışlara onlan güdüleyenin ne olduğu konusunda daha ince ve daha komplike çıkanmlara ulaşmamızı sağlayan anlık gözlemlerimizi kullanırız. Bu sorulan nasıl yanıtladığımız, başkalannm davranışlanndan nasıl nedensel anlamlar çıkardığımızı inceleyen yükleme kuramının ılgı alanına girer.

K ,

İYükleme Kuramı

| insanlann kendilerinin ve başkalannm-davranış nedenlerini açıklama şekilleriyle il-*f* gili bir tanım.

Yükleme Sürecinin Doğası

Fritz Heider (1958) genellikle, yükleme kuramının kurucusu olarak kabul edilir. Heider, yazdığı etkili kitapla sosyal algı alanını tanımlamıştır ve günümüzdeki araştırmalarda da etkisini sürdürmektedir (Singer & Frith, 2006; Trope & Gaunt, 2003). Heider "naif" psikoloji ya da "sağduyu" psikolojisi olarak adlandırdığı konu üzerinde çalışmıştır. Buna göre,

insanlar amatör bilim insanlan gibidir, makul bir açıklama ya da nedene ulaşana dek ellerindeki bilgileri bir araya getirerek başkalannm davranışlarını anlamaya çalışırlar (Surian, Caldi, Sperber, 2007). İnsanlann makul olarak kabul ettikleri açıklamalar ve sonuçlara varma yollan Heider'de büyük bir ilgi uyandırmıştır.

Heider'in en değerli katkılanndan biri basit bir ikilemdir: İnsanların davranış şekillerini -örneğin, bir babanın kızma neden bağırdığını- anlamaya çalışırken iki yüklemeden birini yapabiliriz. îlk seçenek içsel yükleme yapmak, yani davranışlara içsel nedenler yükleyen bir açıklama getirmektir. Bu durumda babanın davranışına onunla ilgili bir şeyin -yatkınlığı, kişiliği, tutumlan ya da karakteri- neden olmuştur. Örneğin, söz konusu babanın anne babalık becerilerinin zayıf olduğuna ve kızını uygun olmayan bir yoldan disipline ettiğine karar verebiliriz. Öte yandan, dışsal yükleme yaparak babanın kişilik ya da tutumlarındaki değil, durumun kendisindeki bir şeyin bu davranışa neden olduğuna da karar verebiliriz. Babası bağırdı, çünkü kızı sağına soluna bakmadan yola fırladı, diye düşündüğümüzde babanın davranışına dışsal yükleme yapmış oluruz.

Yaptığımız yükleme tipine göre baba hakkmdaki izlenimimiz de çok farklı olacaktır, içsel yükleme yaptığımızda baba hakkmdaki izlenimimiz olumsuz olur. Dışsal yükleme yaptığımızda ise onun hakkında fazla bir şey öğrenmiş olmayız -ne de olsa çoğu anne baba, çocuklanmn onlan



Fri.cz Heider'e göre genellikle birisinin davranış nedenlerinin içsel olduğunu düşünürüz. Örneğin, sokakta birisi bizden para istediğinde genellikle yoksul olmasının kendi hatası, belki de tembel ya da uyuşturucu bağımlısı olduğunu düşünürüz. Aynı kişinin durumunu bilseydik -belki çalıştığı fabrika kapandığı için işsiz kalmıştır ya da eşinin tıbbi giderleri yüzünden iflas etmiştir- farklı bir dışsal yükleme yapmamız söz konusu olabilirdi.

dinlemeden yola fırlaması durumunda aynı şeyi yapardı. Gerçekten oldukça büyük bir fark!

Bu içsel/dışsal yükleme ikiliği, yaşamımızın en özel bölümlerinde bile son derece önemli bir rol oynar. Gerçekten de mutlu, hoşnut evliliklerde eşlerin birbirleriyle ilgili yüklemeleri, sorunlu ve sıkıntılı evliliklerdeki eşlerin yüklemelerinden çok farklı olacaktır. Birbirinden hoşnut eşler birbirlerinin olumlu davranışlan için içsel yüklemeler (Örneğin, "Bana yardım ediyor çünkü o iyi yürekli bir insan."), olumsuz davranışlan için dışsal yüklemeler (Örneğin, "Bugün çok ters konuştu çünkü bu hafta işte büyük baskı altındaydı.") yapar. Buna karşılık, sıkıntılı evliliklerdeki eşler bu örüntünün tam tersini sergileme eğilimindedir: Eşlerin olumlu davranışlan dış nedenlere bağlanırken (Örneğin, "Bana yardım ediyor, çünkü arkadaşlanmızı etkilemeye çalışıyor.") olumsuz davranışlar da içsel nedenlere yüklenir (Örneğin, "Bugün çok ters konuştu, çün

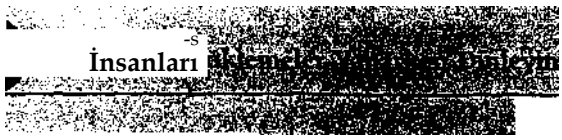
kü kafasız, bencil bir insan."). Yakın ilişkilerde sıkıntılar baş gösterdiğinde eşler arasındaki ikinci yükleme örüntüsü, durumu kötüleştirip ilişkinin geleceğini daha da zora sokmaktan başka bir işe yaramaz (Bradbury & fincham, 1991; Fincham, Bradbury, Arias, Byme, & Karney, 1997; Karney & Bradbury, 2000).

Heider'in önemli katkılarından biri de içsel yüklemeleri dışsal yüklemelere yeğlediğimizi öne sürmesidir. Her iki yükleme tipi de her zaman için olanaklı olmakla birlikte, Heider'e (1958) göre, insanlann davranış nedenlerini yine insanlann içinde arama eğilimi ağır basar. Algısal olarak insanlara odaklanırız, insanları fark ederiz ve genellikle görmekte ve açıklamakta zorlandığımız durumu (dışsal açıklama) es geçebiliriz (Bargh, 1994; Fletcher, Reeder, & Bull, 1990; Gilbert, 1998b; Jones, 1979, 1990; Jones & Davis, 1965; Miller, 1998). Sıradaki Dene ve Gör! alıştırmasında insanların karşılıklı konuşmalan sırasında yaptıklan yüklemeleri gözlemleyebilirsiniz.

Kovaryasyon Modeli: içsel ve Dışsal Yüklemeler

Sosyal algı sürecinde ilk ve temel adım insanlann içsel ya da dışsal yükleme yapma arasında nasıl karar verdiklerini belirlemektir. Harold Kelley'in yükleme kuramına en büyük katkısı, bir başkası hakkında izlenim sahibi olurken birden fazla bilgiyi fark edip bu bilgilerle düşündüğümüz görüşü olmuştur (1967, 1973). Ûmeğin, bir arkadaşınızdan arabasını ödünç istiyorsunuz ve o da "hayır" diyor. Doğal olarak siz de nedenini merak ediyorsunuz. Arkadaşınızın bu davranışı nasıl açıklanabilir? Kelley'in kovaryasyon modeli olarak anılan kuramına göre, bu sorunun yanıtım bulmak için farklı zamanlarda, farklı durumlarda meydana gelen birden çok davranış örneğini inceleriz. Bu arkadaş size daha önce arabasını ödünç vermiş miydi? Başkalanna veriyor mu? Size daha önce başka eşyalannı ödünç vermiş miydi?

Kovaryasyon Modeli
Bu kurama göre, birisinin davranış nedenleri ile ilgili bir yükleme oluştururken'*sis**-tematik olarak, olası nedensel etmenlerin söz konusu olduğu yada olmadığı koşiJİ-lann örüntüsüne ve davranışın sergilenip sergilenmediğine dikkat ederiz. s



Di M ve GOR!

İnsanları

Yükleme oluşturmak gündelik yaşamımızın önemli bit

ders'm köşe yazısı, s 108). Yükleme surecim ışbaşmdayken izleyeb}[püâ^.;'J·â^

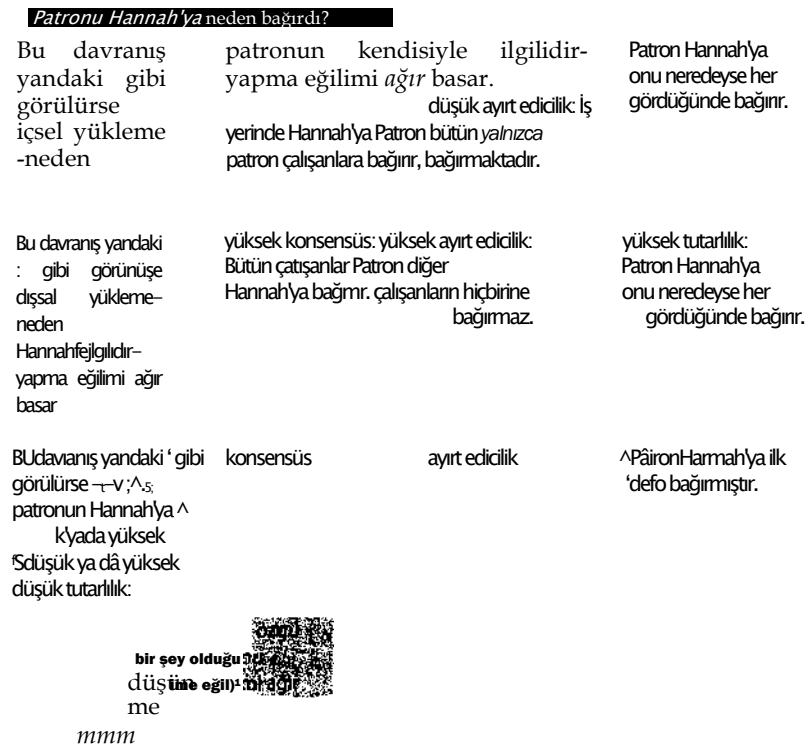
' yapmanız *gereken* bir arkadaş grubunda ilginç bir‹tartjşma tonusû^mM^,'"^rka-daşlanmz size o gün başlarından geçeni anUtımr da oLıbıl'r vj ıia_!«.pımı^n canı- i jdığı bir. başka kışı hakkında konuşuyor ^olabilirsiniz. Ad^aşIanın^fi^u^yStnıCA'

söylediklerine dikkat edin Arkadaşlarınız söz konusu kişinin neden belirir bir~şe-^. kilde davrandığım ya da belirli bir şey söylediğini anlamaya "çatışıyorlar _ Diğferbır'" deyişle, yüklemeler yapıyorlar Sızın göreviniz, onların yorumlarım takıp etmek ve kullandıkları yükleme stratejilerim belirlemek

Özellikle dikkat etmeniz gereken şey söz konusu kışının karakten ya da kişiliği, ile ilgili içsel yuklemeleT mı yoksa yaşamındaki dığır tum olay ve değişkenlerle ilgili duruma bağlı yüklemeler mı yaptıkları Arkadaşlarınız bir yükleme cipim diğerinden daha mı çok kullanıyor[7] Yatkınlığa dayalı yorumlar yapıyorlarsa farklı, duruma bağlı bir yorum ortaya attığınızda neler oluyor? Size katılıyorlar mı yoksa ters mi düşüyorsunuz[1] Kendi yüklemelerinin doğru olduğu konusunda ne gibi 'kanıtlar" öne sürüyorlar[7] Gerçek bir konuşmada insanlan yüklemeler vaparfcen izlemek bu düşünme tipinin birbirini anlamaya çalışan insanlar arasında ne kadar yaygın ve güçlü olduğunu anlamanıza yardım edecektir

Kendisinden önce gelen Heider gibi Kelley de bir yükleme oluşturma sürecindeyken bilgi ya da veri topladığımızı düşünüyordu. Kelley'e göre kullandığımız bu veriler birisinin zamanla, farklı yerlerde, farklı aktörlerle ve farklı davranış amaçlarıyla birlikte nasıl bir "kovaryasyon sergilediği" ya da değiştiği ile ilgiliydi. İnsanlann davraruşlanndaki kovaryasyonu keşfederek (örneğin, arkadaşınız isteğinizi geri çevirmiştir ancak arabasını başka arkadaşlanna ödünç vermekte sakınca görmez) bu davranışın nedeni konusunda bir yargıya varabilirsiniz.

Bir yükleme oluştururken kovaryasyon için hangi bilgi türleri üzerinde dururuz? Kelley (1967) üç temel bilgi tipi belirlemişti: *konsensüs, ayırt edicilik* ve *tutarlılık.* Gap giyim mağazasında yan zamanlı bir işiniz olduğunu düşünün. Patronunuzun Hannah adlı bir mağaza çalışanına bağırdığını gözlemliyorsunuz. Otomatik olarak şu yüklemsel soruyu soruyorsunuz: "Patron neden Hannah'ya bağınyor ve onu bu kadar sert eleştiriyor -bu pat-



Şekil 4.4

Kovaryasyon Modeli

Patron, çalışanı Hannah'ya neden bağırmıştı? Bu davranışın içsel mi (yatkınlığa bağlı) yoksa dışsal mı (duruma bağlı) etmenlerden kaynaklandığına karar vermek için insanlar konsensüs, ayırt edicilik ve tutarlılık bilgilerini kullanır.

ronk ilgili bir şey mi, Hannah'yla mı, yoksa patronun çevresinde olan ve onu etkileyen bir durum mu söz konusu?"

Kelley'in (1967, 1972, 1973) kovaryasyon model değerlendirmesi bu soruyu nasıl yanıtlardı? Konsensüs bilgisi başkalarının aynı uyarana karşı

Konsensüs Bilgisi - -> I-,

Belirli bir aktör ile başkalarının aynı uyarıcıya karşı *ne* derece aynr şekilde dıgı ile ilgili bilgiler. \ ' ,

Ayırt edicilik Bilgisi * ' ' ' ' '

Belirli bir aktörün farktı uyarıcılara karşı ne derece aynı şekilde dayrandığı ile ıı bıigı ı -

? ^

nasıl davrandığı ile ilgilidir -bu durumda uyaran Hannah oluyor. İş yerindeki diğer insanlar da Hannah'ya bağırıp onu eleştiriyor mu? Ayırt edicilik bilgisi aktörün (açıklamaya çalıştığımız davranışı sergileyen kişinin) başka uyaranlara nasıl tepki verdiğiyle ilgilidir. Patron mağazadaki diğer çalışanlara da bağırıyor, onları da yerden yere vuruyor mu? Tutarlılık bilgisi ise gözlemlenen davranışı aynı aktörün aynı uyarana karşı zaman ve koşullar içerisinde ne sıklıkta sergilediğiyle ilgilidir. Patron, Hannah'yı mağazada müşteriler varken de bağıra çağıra eleştiriyor mu, yoksa bunu yalnızca mağaza boşken mi yapıyor?

Kelley'nin kuramına göre bu üç bilgi kaynağı bir araya gelip iki belirgin örüntüden birini oluşturduğunda net bir yükleme yapılabilir. Eylemdeki konsensüs ve ayırt edicilik düzeyi düşük, tutarlılık düzeyi yüksek olduğunda insanlar genellikle içsel yükleme yaparlar (bu davranışın nedenini patrona bağlarlar -bkz. Şekil 4.4). Hannah'ya başka hiç kimsenin bağırmadığını, patronun diğer çalışanlara da bağırdığını ve Hannah'ya da bağırma fırsatını hiç kaçırmadığını biliyorsak patronun huysuz ve kinci bir insan olduğundan, Hannah'ya da bu yüzden bağırdığından neredeyse emin oluruz. Konsensüs, ayırt edicilik ve tutarlılık düzeylerinin hepsi de yüksek olduğunda dışsal yükleme eğilimi (bu durumda, yükleme Hannah ile ilgilidir) baskın çıkar. Son olarak da, tutarlılık düşük olduğunda, net bir içsel ya da dışsal yükleme yapamaz ve özel bir dışsal ya da durumsal yüklemeye başvururuz. Yani, durumda sıra dışı ya da tuhaf bir şeyler döndüğünü düşünürüz -örneğin, patron az önce sinir bozucu bir haber almış, karşısına ilk kim çıktıysa hıncını da ondan çıkarmıştır.

Kovaryasyon modeli, insanlann nedensel yüklemeleri ussal, mantıksal bir şekilde yaptığım varsayar. İpuçlannı, örneğin eylemin ayırt ediciliğini gözlemler, daha sonra da kişinin neden bu şekilde davrandığıyla ilgili man- '"tıksal bir sonuca ulaşırız. Birden çok çalışmada, insanlann yüklemeleri : genellikle Kelley'nin modelinde öngörüldüğü şekilde yaptığı doğrulanmış- ' tır (Forsterling, 1989; Gilbert, 1998a; Hewstone Srjaspars, 1987; Hilton, r'Smith, & Kim, 1995; Orvis, Cunningham, & Kelley, 1975; White, 2002),
t8Ş,iT , ^ - -Sy t, , t, :
-İutadılıkBUgısi- _ _
gelirli bir aktör ile uyarıcı arasındaki davranışın farklı zaman ve koşullarda ne
de- *ce aynı kaldığı ile ilgili bilgi psp
ancak iki istisnayla: Araştırmalar insanların konsensüs bilgisini Kelley'in

kuramında öngörüldüğü denli çok kullanmadığım göstermiştir. İnsanlar yüklemeler oluştururken tutarlılık ve ayırt edicilik bilgilerine daha çok başvururlar (McArthur, 1972; Wright, Luus, & Christie, 1990). Aynca, Kelley'nin söz ettiği üç bilgi boyutuyla ilgili veriler de her zaman mevcut değildir. Örneğin, arkadaşınızdan ilk kez arabasını ödünç istediğiniz için tutarlılık bilgisi söz konusu olmayabilir. Araştırmalar, bu gibi durumlarda insanlann ellerindeki bilgileri kullanarak yükleme sürecini sürdürdüğünü ve gerekirse elde olmayan bilgilerle ilgili çıkanmlar yaptığını gösteriyor (Fiedler, Walther, <Sr Nickel, 1999; Kelley, 1973).

Özetlersek kovaryasyon modeline göre, tıpkı Sherlock Holmes gibi davranış nedenleri hakkında sistematik ve mantıksal sonuçlara ulaşan usta dedektiflere benzeriz. Öte yandan, 3. ve 6. Bölümlerde değindiğimiz gibi, insanlar başkaları hakkında yargılara vanrken her zaman manaksal ya da ussal davranmazlar. Bazen, öz değer düzeylerini yüksek tutma gereksinimini doyurmak için bilgileri çarpıtırlar (bkz. 6. Bölüm). Bazen de, çoğu zaman yardımcı olsalar da, yanlış yargılara vanlmasına da neden olabilen zihinsel kısa yollara başvururlar (bkz. 3. Bölüm). Ne yazık ki bazen yaptığımız yüklemeler baştan aşağı yanlış olur. Şimdi yükleme sürecini bozan belirli hata ve yanlılıklardan bazılannı ele alacağız. Bunlardan biri çok sık kullanılan bir lasayoldur: Buna göre, insanlann davranışlan içinde bulunduklan duruma değil, nasıl birisi olduklanna bağlıdır. Bu *uyuşma yanlılığı* olarak adlandırılır.

Uyuşma Yanlılığı: Kişilik Psikologu Gibi Davranan İnsanlar

1955'in Aralık ayında bir gün, Montgomery, Alabama'da siyahi bir kadın terzi, şehir otobüsünde yerini beyaz bir adama vermeyi reddetti. O zamanlarda ABD'nin güney eyalederindeki aynmcı "Jim Crow" yasalarına göre Afrika kökenli Amerikalılar gündelik yaşamın bütün aşamalarında ikinci sınıf vatandaş konumundaydı. Örneğin, otobüslerde en arkadaki 10 sırada oturmak zorundaydılar; otobüs boşken orta bölümde oturabiliyorlardı, ancak otobüs dolduğunda yerlerini beyazlara bırakmalan gerekiyordu. En öndeki on sıra ise her zaman beyazlara bırakılmak zorundaydı (Feeney, 2005). 1955 yılında o gün Rosa Parks yasayı çiğnedi ve yerinden kalkmayı reddetti. Daha sonra şöyle diyordu; "İnsanlar yerimden yorgun olduğum için kalkmadığımı söylüyor ama bu doğru değil. Benim yorgunluğum fiziksel değildi... Hayır, yalnıza



Yüksek Mahkeme'nin otobüslerde ayrımcılığın yasadışı olduğu kararından sonra Rosa Parks, otobüsün ön tarafındaki koltuklarda oturuyor.

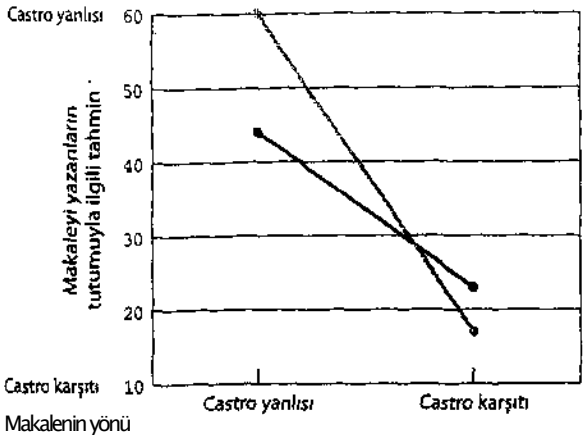
teslim olmaktan yorulmuştum" (Feeney, 2005, s. Al, B8). Rosa Parks ayrımcı yasaları çiğnemekten suçlu bulundu ve para cezasına çarptırıldı. Bunun üzerine Afrika kökenli Amerikalılar Montgomery'de otobüsleri bir yılm üzerinde bir süre boyunca boykot ettiler ve karşı dava açtılar. Bu davanın sonunda Yüksek Mahkeme, 1956 yılında, otobüslerde ayrımcılık yapılmasını yasa dışı ilan etti. Rosa Parks'm bu cesur davranışı İnsan Haklan Hareketi'nin de müjdecisi olacaktı (Shipp, 2005).



ABD'nin dört bir yanındaki otobüslerde Rosa Parks'ın anısına bir koltuğun boş bırakılması için fotoğraftaki- ne benzer uyanlar asıldı.
(Richard Perry/The New York Times)

Rosa Parks 24 Ekim 2005 tarihinde 92 yaşında öldü. Amerikan Toplu Taşımacılık Birliği onun anısına 1 Aralık gününü "Rosa Parks'ı Anma Günü" ilan etti. Ülkenin dört bir yanındaki büyük şehirlerde şoförün hemen arkasındaki koltuk onun anısına boş bırakıldı. Koltuğun hemen bitişiğindeki cama da üzerinde Rosa Parks'ın resminin yanı sıra, "Her şey bir otobüste başladı" yazan bir afiş ası- 'larak yolcular anma gününe uymaya çağnldı (Ramirez, 2005).

New Yorklu bir gazeteci o gün insanlann bu isteğe uyup uymadığını örmek için otobüsleri dolaştı -sonuçta, büyük bir şehrin otobüsündeki boş ir koltuk öyle kolayca gözden çıkanlabilecek bir şey değildi. Yolcuların



Şekil 4.5

Uyuşma yanlılığı.

Yazann seçtiği makale konusunun dışsal nedenlere dayandığı (yani, seçimsiz koşul) bilinmesine karşın, yazdıklarının Castro ile ilgili gerçek duygularını yansıttığı düşünülmüştü. Yani, davranışına içsel bir yükleme yapılmışa.

(Jones & Harris, 1967 çalışmasından uyarlanmıştır.)

çok büyük bir bölümü çağnya, ayakta duracak bir yer bulmanın bile zor olduğu kalabalık saatlerde dahi uyuyordu. Yine de anma günü için ayrılan koltuğa oturanlar da olmuştu (Ramirez, 2005). Bu, hem gazeteci hem de diğer yolcular için ilginç bir gelişmeydi. Bu insanlann aklından neler geçiyordu? Neden böyle bir şey yapıyorlardı? Yaptıklan herkesin gözünde çok çirkin bir saygısızlıktı. İnsan nasıl olur da Rosa Parks'm onuruna yapılan bir çağnya uymazdı? "Oturanlar" ön yargılı, hatta ırkçı mıydı? Bencil ya da kibirli insanlar mıydı bunlar, kendi ihtiyaçlannın her şeyden daha önemli olduğunu mu düşünüyorlardı? Kısacası, oturanlar hakkında yatkınlığa dayalı yüklemeler yapılıyordu ve bunlar karakterleri ve tutumlan ile ilgili olumsuz yüklemelerdi.

İyi bir muhabir olan gazeteci oturanlara neden bu özel koltuğa oturmayı seçtiklerini sordu. Gelin görün ki ortaya duruma dayalı bir yükleme çıkacaktı. Uyanyı görmemişlerdi. Gerçekten de uyan yazılan küçüktü ve diğer duyurulann arasında gözden kaçmlabilirdi (Ramirez, 2005). Uyan oturanlara gösterildiğinde hemen yerlerinden kalkıyorlardı. Adamın biri uya- nyı, "Hızlıca okur okumaz irkildi. Kızgınlıkla bir küfür savurdu ve hemen yerinden fırladı. 'Orada olduğunu fark etmedim bile... Bu tarihtir... Bu öz-

gürlük demektir'" dedi (Ramirez, 2005, s. Bl). Dolayısıyla, otobüsteki diğer yolcular oturanlar hakkında yanlış yükleme yapıyordu. Yolcular oturanların davranışını duruma, yani bu örnekte çok küçük ve kargacık burgacık yazılmış, kötü yerleştirilmiş yazıya değil, insan tipi olarak nasıl biri olduklarına (bu örnekte kötü insanlar olmalarına) bağlıyordu.

însan davranışlan ile ilgili olarak çoğumuzda yaygın olarak bulunan temel kuram ya da şema, insanlann davranış nedenlerinin durumdan değil, nasıl biri olduklannndan kaynaklandığıdır. Böyle düşündüğümüzde sosyal durumların davranış üzerindeki etkisine odaklanan sosyal psikologlara değil, davranışın içsel yatkınlık ve ayıncı özelliklerden kaynaklandığını düşünen kişilik psikologlanna benzeriz. İnsanlann davranışlannm yatkmhklanna ya da kişiliklerine karşılık geldiğini ya da uyduğunu düşünme eğilimi, uyuşma yanlılığı olarak anılır (Fiske & Taylor, 1991; Gil- bert, 1998b; Gilbert & Jones, 1986; Gilbert & Malone, 1995; *Jones,* 1979, 1990) . Uyuşma yanlılığı o denli yaygındır ki birçok sosyal psikolog bunu *temel yükleme hatası* olarak adlandım (Heider, 1958; Jones, 1990; Ross, 1977; Ross & Nisbett, 1991).

insan davranışlannm durumdan kaynaklanmadığını, yatkınlık ve inançlann bir yansıması olduğunu düşünme eğilimi birçok deneysel çalışmada ortaya konmuştur (Gawronski, 2003; Jones, 1979,1990; Miller, Ash- ton, & Mishal, 1990; Miller, Jones, & Hinkle, 1981; Vonk, 1999). Örneğin, Edward Jones ve Vicrot Harris'in (1967) yürüttüğü klasik bir çalışmada üniversite öğrencilerinden, bir öğrencinin Küba'daki Fidel Castro yönetimini destekleyen ya da yeren bir yazısını okumalan, daha sonra da yazıyı yazan öğrencinin Castro hakkında gerçekten neler hissettiğini tahmin etmeleri istenmiştir (bkz. Şekil 4.5). Koşullardan birinde öğrencilere, yazıyı yazanın kendi görüşünü savunduğu söylenmiş, böylece yazann neler hissettiğini tahmin etmek kolaylaşmıştır. Elbette ki Castro lehine yazmayı seçtiğinde Castro'ya sempati duyduğunu tahmin etmek zor olmayacaktır. Öte yandan, diğer koşulda öğrenciler, kendisi de araştırmada bir katılımcı olan yazann, aslında kendisinden savunması istenen görüş doğrultusunda yazdığını öğrenmiştir. O hâlde yazann kaleme aldığı yazıya inanıp inanmadığı önceden bilinemeyecektir. Bununla birlikte, bu araştırmadaki ve buna benzer diğer birçok çalışmadaki katılımcılar, istediği görüşü seçmediğini bil-

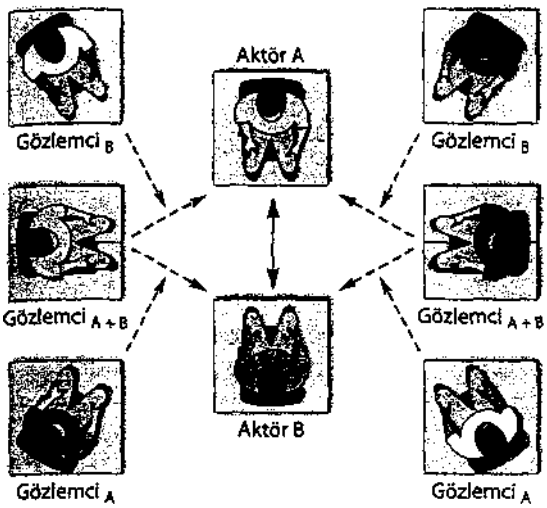
diklerinde bile, yazarm kaleme aldığı yazıya gerçekten inandığım düşünmüştür. Şekil 4.5'te de görüldüğü gibi, tahminlerde ufak bir yumuşatma olsa da -yazarın Castro yanlısı ya da Castro karşıtı tutumu konusundaki tahminlerde fazla bir oynama olmamıştır- yazı içeriğinin yazarın gerçek duygularını yansıttığını varsaymışlardır.

Canlı izlenimlerinizin sizi sürükleyip götürmesine izin vermeyin; ona„ "İzlenim, dur bakalım biraz" deyin. "Önce, ne olduğunu, ' neyi temsil ettiğini göreyim."
-Epictetus, *Söylemler*

Uyuşma yanlılığı, yani davranışı insanlann yatkmlıklan doğrultusunda açıklama eğilimi, neden genellikle temel yükleme hatası olarak anılır? İçsel yükleme her zaman yanlış sonuçlar doğurmaz; elbette ki insan davranışlannm nedeni çoğu zaman kişiliklerine bağlıdır. Bununla birlikte, sosyal durumlann davranışlan güçlü bir şekilde etkileyebileceğini gösteren kayda değer oranda veri bulunmaktadır; gerçekten de sosyal psikolojinin verdiği en önemli ders bu etkilerin son derece güçlü olabileceğidir. Uyuşma yanlılığının püf noktası, başkalanmn davranışlarım açıklarken dış etkileri hafife alma eğiliminde olmamızdır. Jones ve Hanis'in (1967) yürüttüğü çalışmada olduğu gibi, durumun davranış üzerindeki etkisi çok bariz olduğunda bile insanlar içsel yüklemeler yapmakta ısrar ederler (Lord, Scott, Pugh, & Des- forges, 1997; Newman, 1996; Ross, 1977; Ross, Amabile, & Steinmetz, 1977; Ross & Nisbett, 1991).

Uyuşma Yanlılığında Algısal Belirginliğin Rolü İnsanlar neden uyuşma yanlılığının tuzağına düşer? Bunun bir nedeni, birisinin davranışını açıklamaya çalışırken dikkatimizi genellikle bu kişinin çevresindeki duruma değil, bu kişiye odaklamamızdır (Baron & Misovich, 1993; Heider, 1944, 1958; Jones & Nisbett, 1972). Aslında, birisinin davranışlanna neden olan durumu göremeyiz bile (Gibert & Malone, 1995). Birisinin başına o sabah erken saatlerde ne geldiğini bilmiyorsak (örneğin, bir sınavdan kınk not almış olabilir), bu duruma dayalı bilgiyi onun mevcut davranışını anlamak için de kullanamayız. Hatta, durumu bildiğimizde bile, bunu nasıl yorum-

Uyuşma Yanlılığı
insan davranırlarının, yatkınlıklarıyla {kişilikleriyle) uyuştuğunu (karşılık geldiğini) düşünme eğilimi.



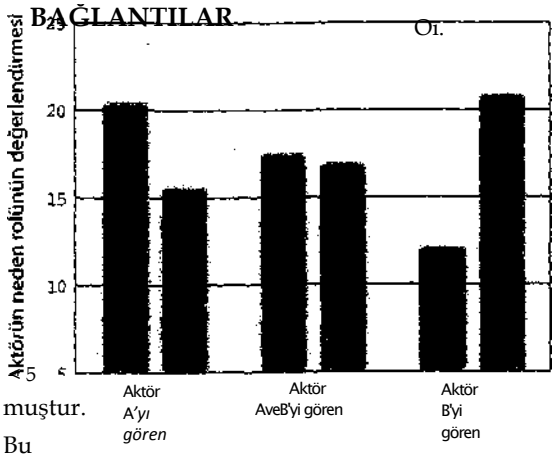
Şekil 4.6
Algısal belirginliğin manipüle edilmesi.
Taylor ve Fiske'nin çalışmasında iki aktör ve altı araştırma katılımcısı şekildeki gibi yerleştirilmişti. Katılımcılar aktörlerin konuşma üzerindeki etkisini ayn ayn puanlandırdılar. Araştırma sonucuna göre katılımcılar daha net bir şekilde görebildikleri aktörün konuşma üzerinde daha büyük bir rolü olduğunu düşünüyordu. (Taylor & Fiske, 1975 çalışmasından uyarlanmıştır.)

ladığını bilemeyiz -belki de kırık notu önemsemiyordur çünkü zaten dersi bırakmaya karar vermiştir. Durumun onun için ne anlama geldiğini bilmediğimizde davranışı üzerindeki etkilerini de doğru bir şekilde değerlendirenleyiz. Gerçekten de davranışların duruma bağlı nedenlerini çoğu zaman bilemeyiz ya da doğru bir şekilde yorumlamakta zorlanırız (Gilbert, 1998b; Gilbert & Malone, 1995).

Bundan ne öğreniyoruz? Durum neredeyse görünmez olduğunda bile, bireyin "algısal belirginlik" düzeyi son derece yüksektir -onları gözlerimizle görür, kulaklarımızla işitiriz. Gördüğümüz şeyin de gözlemlediğimiz davranışın mantıklı ve makul bir açıklaması olduğunu zannederiz (Heider, 1958). Durumu göremediğimiz için önemini de göz ardı ederiz. Bizim için algısal belirginlik taşıyan şey karşımızdaki insandır, görmediğimiz durumlar değil; biz de dikkatimizi onlara verir, davranışın tek nedeni olarak onlan görürüz.

Algısal belirginliğin önemi birkaç çalışma, özellikle de Shelley Taylor ve Susan Fıske'nm (1975) yürüttüğü saygın bir araştırma ile ortaya kon-

. Algısal Belirginlik / - "
| Birisinin dikkat odag^dafabılgînin görünüşteki önemi.



Şekil 4.7
Algısal belirginliğin etkileri. Şekilde aktörlerin konuşma üzerindeki nedensel rollerine ilişkin değerlendirmeler görülüyor. Katılımcılar daha iyi görebildikleri aktörün konuşma üzerinde daha etkili olduğunu düşünmüştü. (Taylor & Fiske, 1975 çalışmasından uyarlanmıştır.)

muştur. Bu araştırmada, iki erkek öğrenci bir "tanışma" sohbetine girer. (Aslında ikisi de araştınnacılann suç ortağıdır ve sohbetlerinde önceden okuduklan bir senaryoya uygun davranırlar.) Görüşmelerin her birinde bu iki öğrenciye altı katılımcı daha eşlik eder. Sohbet eden iki öğrencinin çevresinde kendilerine gösterilen yerlerde otururlar (bkz. Şekil 4.6). İki katılımcı, aktörlerin iki yanma oturtulur, böylece her ikisinin de profilini net bir şekilde görebilirler. İkişer katılımcı aktörlerin arka tarafına oturtulur ve konuşmacılardan birinin yüzünü, diğerininse yalnızca ensesini görebilirler. Dolayısıyla, bu çalışmada görsel açıdan belirgin olan aktör, yani katılımcı- lann daha iyi görebildiği kişi, bariz bir şekilde ayarlanmıştır.

Sohbetten sonra araşurma katılımcılarına iki öğrenciyle ilgili sorular sorulur -örneğin, sohbeti kim yönlendirmiştir, kim konuşacaklan konuyu belirlemiştir? Sonuç? Katılımcılar daha iyi görebildikleri öğrencinin sohbette daha baskın taraf olduğunu düşünür (bkz. Şekil 4.7). Bütün gözlemciler aym sohbete tanık olmalanna karşın, A öğrencisinin yüzüne doğru bakan katılımcılar sohbeti yönetenin ve konulan belirleyenin o olduğunu, B öğrencisine bakanlarsa bunun tam tersini düşünmüştür. Buna karşılık, her iki öğrenciyi de aym oranda görebilen katılımcılar sohbette her iki öğrencinin de etkili olduğu söylemiştir.

Algısal belirginlik -ya da görsel bakış açısı- uyuşma yanlılığının neden bu denli yaygın olduğunu da açıklar. Dikkatimizi daha çok insanlar üzerinde odaklarız çünkü çevresel durumu görmek ya da bilmek çok zordur; in-

A ^ ft~ '*

Polis Sorgusu ve Uyuşma Yanlılığı

Diyelim kı işlenen bir suçtan dolayı potansiyel sanık olaı ak polis sızı gözaltına al- sf dı (ancak elbette kı masumsunuz). Karakolda bir komiser şimdi sizinle "görüşeceğim" söylüyor Televizyondaki polisiye dizilen bunun bîr "soıgulama^pldılgunu anlayacak kadar îzlemışlığmız var. Komiser sorgulama süresince verdiğiniz yanıt- s larm videoya kaydedileceğini ve bunların dafca sonra mahkemede defif oîaralc'iajî- % lamlabıleceğıru söylüyor. Sosyal psikoloji dersmi'aldıgnaz.'için'hemen, "Kamera fcr; yalnızca beni mı çekecek, yoksa hem beni hem de sonılan soran komiserimi çeke- *m* cek?" diye soruyorsunuz. Neden bu soruyu sûrdunuz? Çünkü poîısm yapüğıvıde- *m* *o* kayıtlar üzerinde yürütülen sem araştırmalar algısal belirginliğin uyuşma yanlılı- *m* gmı teukleyebıleceğını ve bunun da sanığın suçlu bulunup bulunmaması^ üzerin- as de etkili olabileceğini gösteriyor (Lassıter, 2002).

G. Damel Lassıter ve meslektaşları (2G07) (dahstönce hem savcı hem de ceza mahkemesi avukatı deneyimi de olan) 21 yaıgıca ve (sorgulama konusunda çok dene-*» yımlı olan} 24 polis memuruna itirafta bulunan (ve aslında ataşoknanmiş BörKkçı- »fc sı olan) bir sanığın video kasetini izlettirdiler. Kaset bu araştırma katılımcılarına; üç farklı kamera açısından biriyle ızlettirîlmışn: Biruıde- odak yalnızca sanığın Tdîğerm- ** de yalnızca sorgulayıcının üzerindeydi ve sonuncusunda da sanık ile sorgulayıcı arasmda eşit olarak dağıtılmıştı. Ka alımcılara ıtoafin ne kadar "istemli" ne kadar "zor- lama" olduğu soruldu. Hem yargıç, hem de polis memurlarının yanıtlarından hare- ketle yalnızca, sanık Ü2enne *odaklanan* video çekımlermde, diğer ıkı versiyona oranla, "istemli" değerlendirmesinin kayda değer oranda yüksek olduğu görüldü (Lassı- |er„ Diamond, Schımdt, & Elek. 20071 Sanığın algısal belirginliği, yanı görüntüde tek başma yer alması, uyuşma yanlılığım tenklemış, algısal olarak belirgin olmadığı çekimlere oranla/daha suçlu görünmesine neden 'lmnş'ı hur^r < 'K -ı atinuv,! ır*ı çünkü gerçek krimüiâî sorgulamalarda yalnızca samgrn çekilmesi standart uygulamadır. Gerçekten de videö- feaydî yapılan polis iorgulanuLınndakı kamera açısında "eşit odak* uygulamasınâ geçen. tek ülke yükleme yenMıgg|&|^^S^3iŞ^6ı^

san davranışlanm açıklarken durumun etkisini hafife alır, hatta unuturuz. Yine de bu, hikâyenin yalnızca bir kısmı. Birisine odaklanmamız neden, bu kişinin davranışlanm belirleyenin yalnızca kendisi olduğu gibi abartılı bir sonuca ulaşmamıza neden olur ki?

Suçlu, 3. Bölüm'de ele aldığımız zihinsel kısa yollardan biri: Dayanak oluşturma ve uyum sezgisel kestirme yolu. İnsanlann yargıya varırken bir

dayanak noktasından yola çıktıktan sonra bu noktadan farklı bir noktaya yeterince uyum saglayamamalanyla ilgili birkaç örneği ele almıştık. Uyuşma yanlılığı da bu kısa yolun yan ürünlerinden biridir. Yükleme yaparken dikkatimizin odağını başlangıç noktası olarak kullanırız. Örneğin, birisinin Küba'daki Castro rejimini ateşli bir şekilde savunduğunu duyduğumuzda genellikle buna hemen yatkınlıkla ilgili bir açıklama getirmeye çalışırız: "Herhalde radikal bir siyasi görüşü var." Yine de bu açıklamanın hikâyeyi tam olarak anlatmıyor olabileceğini de fark ederiz. "Diğer yandan, araştırmacıların ona bu görüşü savunmasını söylediğini de biliyorum" diye düşünebilir, yüklemelerimizi daha durumsal bir açıklamaya uyarlamaya çalışabiliriz. Bununla birlikte asıl sorun, insanların genellikle yargılarını yeterince uyarlayamamasıdır. Jones ve Harris'in (1967) düzenlediği deneydeki katılımcılar, savunduğu görüşün aslında yazıyı yazana önceden verildiğini biliyordu ancak yine de yazdıklarına, bir dereceye kadar da olsa, inandığını düşünmüşlerdi. Dayanak noktalannı, yani yazıda savunulan görüşü yeterince uyarlayamamışlardı (Quattrone, 1982).

Yükleme Yaparken Yaşanan İki Adımlı Süreç Yükleme yaparken iM adım- h süreçten geçeriz (Gilbert, 1989, 1991, 1993; Krull, 1993). Önce içsel yükleme yapar, kişinin davranışının yine onunla ilgili bir şey olduğunu varsayarız. Daha sonra da bu yüklemeyi kişinin içinde bulunduğu durumu göz önüne alarak uyarlamaya çalışırız. Bununla birlikte, çoğu zaman ikinci adımdaki uyarlama yeterli olmaz. Gerçekten de dikkatimiz dağınıksa ya da zihnimiz meşgulse genellikle ikinci adımı atlar, içsel yükleme düzeyim aşırı yükseltiriz (Gilbert & Hixon, 1991; Gilbert & Osbome, 1989; Gilbert, Pelham, & Krull, 1988). Peki ama neden? Çünkü ilk adım (içsel yükleme) çok hızlı ve kendiliğinden gerçekleşirken ikinci adım (duruma uyarlama) daha fazla çaba ve bilinçli dikkat gerektirir (bkz. Şekil 4.8).

Bu ikinci yükleme işlemini -olabildiğince doğru bir yargıya varmaya istekliysek ya da hedef kişinin davranışı konusunda kuşkularımız varsa, örneğin, yalan söylediğine ya da daha başka amaçlan olduğuna inanıyorsak-

tkı Adımlı 'Yükleme Süreci «M
Bir başkasının davranışım, once otomauk bir ıçseL yükleme yaptıktan bonra bu ıç-S
sel yüklemede uyarlamalar yapılabilmesine olanak verecek şekilde duruma bağfiâ|
oLuı nedenleri düşünerek çözümlemek V

yargıya varmadan önce bilinçli olarak yavaşlayıp dikkatlice düşündüğümüzde gerçekleştiririz (Hilton, Fein, & Miller, 1993; Risen & Gilovich, 2007; Webster, 1993).

Kültür ve Uyuşma Yanlılığı

Uzun bir sûre boyunca uyuşma yanlılığının evrensel olduğu kesin kabul görüyordu: Dünyanın dört bir yanında herkesin yükleme yaparken bu bilişsel kısayolu kullandığını düşünüyorduk (Norenzayan, Choi, & Nis- bett, 1999). Ûte yandan, sosyal psikologlar her geçen gün, kültürün sosyal davranışların çeşitli yönlerine etkileri üzerinde daha çok yoğunlaşıyor. Sosyal psikoloji durumun bireyi nasıl etkilediğini inceler, dediğimize göre,

İKİ ADIMLI YÜKLEME SÜRECİ



Şekil 4.8
tki adımlı yükleme sureci.

kültürü de daha kapsamlı, üst düzey bir durum değişkeni olarak kabul edebiliriz. Bir kültürün içinde doğarız; büyürken kuralları, normları ve kültürümüzü tanımlayan gerçekliği etiketlemeyi öğreniriz. Kısacası, kültür gündelik yaşamımızı etkileyen en büyük "durumlardan" biridir. Son on yıl içerisinde, sosyal psikologlar uyuşma yanlılığı üzerine kültürler arası çalışmalar yürüttüler. Dünyanın her yerinde uyuşma yanlılığı görülüyor muydu? Yoksa uyuşma yanlılığının nedeni kültür, özellikle de Batı kültürü müydü?

0 hâlde, şimdi verileri gözden geçirelim.

Kuzey Amerika ve diğer bazı Batı kültürlerinde bireysel özerklik vurgulanır. Her birey bağımsız ve kendine yeten bir insandır; davranışlan içsel ayıncı özelliklerini, güdülerini ve değerlerim yansıtır (Markus & Kitayama, 1991) . Bu kültürel değerin entelektüel tarihi Yahudi-Hıristiyan dininde bireysel ruh inancına ve Ingilizlerin, bireylerin yasal haklan geleneğine kadar dayandınlabılir (Menon, Morris, Chiu, & Hong, 1999; Kitayama, Ishii, imada, Takemura, & Ramaswamy, 2006). Buna karşılık Çin, Japonya ve Kore gibi Doğu Asya kültürlerinde grup özerkliği vurgulanır. Birey benlik duygusunu ait olduğu sosyal gruptan alır. Bu inanan entelektüel tarihi de Konfüçyüs geleneğine, örneğin "cemaat inşam" *(qunti defenzi)* ya da "sosyal varlık" (*shehui de renge*) anlayışına dayanır (Menon ve ark., 1999, s. 703).

Araştırmalar bu farklı kültürel değerlerin insanlann fark ettiği ve dikkat ettiği bilgi tipini etkilediğini gösteriyor. 3. Bölüm'de de değindiğimiz gibi, bireyselci Batı kültürlerinin doğasında olan değerler bu kültürlerde yetişen insanlarda çözümleyin *düşünme tarzı* görülmesine neden olur. Bu düşünme tam nesnelerin (ya da insanlann) özelliklerine odaklanırken nesneyi çevreleyen bağlam ya da duruma, hiç değilse bile, çok az dikkat edilmesini de beraberinde getirir. Buna karşılık, Doğu Asya'daki gibi ortaklaşacı kültürlerin (örneğin, Çin, Kore ve Japonya) değerleri, insanlarda bütûnsel- *ci düşünme tarzının* ortaya çıkmasına neden olur. Buna göre, insanlar "resmin bütününe" yani nesne (ya da insan) ile onu çevreleyen bağlamın yanı *sıra* aralarındaki ilişkiye odaklanır (Nisbett, 2003; Nisbett & Masuda, 2003). Düşünme tarzlarındaki bu farklılıklar insanlan algılayışımızı, örneğin duygusal yüz ifadelerinin kodlama çözmemizi etkiler.

Bir grup arkadaşınızla konuştuğunuzu hayal edin. Bir arkadaşınızın yüz ifadesi dikkatinizi çekiyor. Somurtuyor ve ağzı ince, gergin bir çizgi hâlini almış. Acaba ne hissediyor? Çözümleyici düşünme tarzma göre bir karara, varmak için yalnızca onun yüzüne odaklanmanız gerekir. Bütünselci düşünme tarzına göreyse gruptaki diğer arkadaşlarınızın yüzlerini de taramalı, onlan somurtan arkadaşınızla karşılaştırmalı ve ancak bundan sonra karar vermelisiniz. Takahiko Masuda ve meslektaşlan (2008) yüz ifadelerinin' kodlarını çözme üzerine bu örnektekine çok benzeyen bir çalışma düzer* lediler. ABD ve Japonya'daki araştırma katılımcılarına insan gruplan çizgi resimlerini gösterdiler. Her resimde bir kişi merkez figürdü ve ötf planda yer alıyordu. Bu kişinin yüz ifadeleri mutlu, üzgün, öfkeli ve nö dü. Gruptaki

diğer insanların yüz ifadeleri ise bu merkezî figürün ifadesi ile aynı ya da bundan farklıydı. Katılımcıların görevi merkezdeki kişinin duygularım 10 üzerinden bir skalada puanlamaktı.

Araştırma sonucunda Amerikalıların yaptığı puanlamalarda grup üyelerinin yüzlerindeki ifadelerin çok az bir etkisi olduğu görüldü. Merkezdeki figür gülümsüyorsa "mutlu" seçeneğinin puanı da yüksek oluyordu. Diğer grup üyelerinin yüz ifadeleri önemsizdi. Buna karşılık, Japon katılımcıların puanlamasında grup üyelerinin yüz ifadelerinin büyük bir etkisi olduğu görülmüştü. Grup üyeleri de gülümsüyorsa merkez figürün gülümsemesi mutluluk belirtisi olarak görülüyordu; grup üyeleri üzgün ya da öfkeli göründüğünde ise merkez figürle ilgili mutlu değerlendirmesinde önemli bir düşüş söz konusuydu. Kısacası, çizgi karakterin yüz ifadesinin anlamı "bağlam" çerçevesinde, yani yanındaki çizgi karakterlerin hislerine bağlı olarak değişiklik sergiliyordu (Masuda ve ark., 2008). Ayrıca, araştırmacılar çizimlere bakan katılımcıların gözle izleme harekederini de ölçmüştü. Japonlar, Amerikalılara oranla, arka plandaki karakterlere daha uzun bir süre bakıyordu. Her iki grup da işe merkezdeki figüre bakarak başlıyor ancak bir saniye sonra Japonlar gözlerini, Amerikalılardan çok daha uzun bir süre, diğer karakterler üzerinde gezdiriyordu (Masuda ve ark., 2008). Dr. Denişe Park'ın da bir kamera benzetmesi kullanarak belirttiği gibi, "Amerikalılar daha çok yakm çekim, Doğu Asyalılar ise daha çok manzara çekimi" yapıyordu (Goldberg, 2008, s. Cl).

Masuda ve meslektaşlarının (2008) araştırmasındaki gözle izleme verileri, çözümleyiciye karşılık bütünselci düşünme kullananlarda, psikolojik düzeyde, çok ilginç bir şey olduğunu gösteriyor. Bu soruyu iki grup araştırmacı farklı teknikler kullanarak araştırdı. Trey Hedden ve meslektaşları (2008) kültürel deneyimin beynin hangi bölgesinde algısal işlemi etkiledi- ?ğini bulmak için fonksiyonel Manyetik Rezonans Görüntüleme'den (fMRG) yararlandılar. Bu araştırmaya katılan Doğu Asyalılar ve Avrupa kökenli Amerikalılar kutuların içindeki çizgilerin uzunluklarını degerlendi- -rirken fMRG'ye girdiler. Bazı katılımcılara her bir çizginin çevresindeki kutuyu göz ardı etmeleri ("Bağlamı göz ardı et"), bazılarına da her bir çizgi- ' çevresindeki kutuya dikkat etmeleri ("Bağlama dikkat et") söylendi, alımcılar çizgilerin uzunluklarında yanılmadılar ancak kültürel düşün- e tarzlarının tersini yapmaları söylendiğinde kayda değer oranda daha fazla beyin etkinliği

gözlemleniyordu. Yani, bağlama dikkat etmeleri söylendiğinde Amerikalı katılımcıların üst kortikal bölgelerinde (ön ve yan alanlar) daha fazla etkinlik görülüyordu. Buna karşılık Doğu Asyalı katılımcıların aynı bölgelerindeki etkinlik, bağlamı göz ardı etmeleri söylendiğinde artıyordu. Daha fazla kortikal etkinlik de nesneleri kendisi için tipik olmayan bir şekilde algılaması istendiğinde katılımcının dikkatini daha fazla vermesi (bir anlamda, bilişsel olarak daha fazla çalışması) gerektiği anlamına gelir (Hedden, Katay, Aron, Markus, &r Gabrieli, 2008).

Diğer araştırmacı grubu beyin etkinliğini ölçmek için olaya ilişkin potansiyellerden (OÎP) yararlandılar (Lewis, Goto, & Kong, 2008). fMRG beynin hangi bölgelerinin etkin olduğunu gösterirken OÎP nörotik alevlenmenin başlangıç ve bitişinin daha ayrıntılı bir çözümlemesini sunar. Bu araştırmada da katılımcılara "hedefler" ve bağlam ile ilgili görsel bilgiler içeren bir dizi basit algı görevi verilmişti. Bununla birlikte, ilginç bir farklılık vardı. Katılımcıların hepsi Amerika kültürü içinde yetişmiş Amerikalılardı ancak iki farklı etnik geçmişleri vardı: Avrupa kökenli Amerikalılar ve Doğu Asya kökenli Amerikalılar. OÎP örüntüleri Avrupa kökenli Amerikalıların hedeflere daha fazla dikkat ederken Doğu Asya kökenli Amerikalı katılımcıların hedeflerin çevresindeki bağlama daha fazla dikkat ettiğini gösteriyordu.

John Gabrieü'nin deyişiyle, "Kültür dünyayı nasıl gördüğünüzü değil, onu nasıl düşünüp yorumladığınızı değiştirir" (Goldberg, 2008, s. C3). Bireyin özgürlüğünü ve kendine özgülüğünü savunan Batı kültürü, üyelerini yatkınlığa bağlı yüklemeleri, durumlara bağlı yüklemelere yeğleyecek şekilde mi sosyalleştiriyordu? Batılılar eylemlerini açıklamak için duruma değil kendi içlerine mi bakıyordu? (Dix, 1993; Rholes, Newman, & Ruble, 1990). Buna karşılık, grup üyeliğim, karşılıklı bağlılığı ve grup normlarına; uymayı vurgulayan ortaklaşacı (genellikle Doğulu) kültürler, üyelerini duruma bağh yüklemeleri, yatkınlığa bağh olanlara yeğleyecek şekilde mi sosyalleştiriyordu? Bu kültürlerde çocuklar bireyden çok, durumun davranışları açıkladığını düşünecek şekilde mi yetiştiriliyordu (Fletcher & Ward, 1988; Hong, Morris, Chiu, & Benet-Martinez, 2000; Markus & Kitayama, 1991; Triandis, 1990, 2001)? Bu çok farklı sosyalleşmenin sonucunda or- taklaşacı kültürlerdeki insanlarda, bireyselci kültürlerde yaşayan insanlanf oranla, daha az uyuşma yanlılığı mı görülüyordu?

Yanıt hem basit hem de karmaşık: Bireyselci kültürlerdeki insanlar

başkaları ile ilgili yatkınlığa dayalı yüklemeleri, ortaklaşan kültürlerde yaşayan ve duruma bağlı yüklemeleri yeğleyen insanlara oranla, daha fazla tercih ederler. Örneğin, Joan Miller (1984) iki farklı kültürden -Hindistan'da yaşayan Hintliler ve Amerika'da yaşayan Amerikalılar- gelen insan- ' lardan arkadaşlarının çeşitli davranışlarım düşünmelerini ve bu davranışlı- lann nedenlerini açıklamalarını istemişti. Amerikalı katılımcılar davra- nışlara yönelik yatkınlığa dayalı açıklamaları tercih ediyordu. Arkadaşla-
SU.
| nnın davranışlannı, bu davranışların meydana geldiği durum ya da bağ- İ lamla değil, onların nasıl bir insan olduğuyla açıklıyorlardı. Buna karşı- I* hk, Hintli katılımcılar arkadaşlarının davranışlan için duruma bağlı açık- I lamalan yeğliyordu.

I Evet ama belki de Amerikalılara! ve Hintlilerin farklı tipte örnekler ol-
* duğunu düşünüyorsunuzdur. Belki de Hintliler gerçekten de nedenleri da-
f ha çok durumsal olan davranışlan düşünürken Amerikalılarm düşündüğü
•. davranışlar daha çok yatkınlığa bağlıydı. Bu alternatif hipotezi test etmek isteyen Miller (1984), Hintlilerin düşündüğü birkaç örneği alıp açıklamala-
' n için Amerikalılara verdi. İçsel ve dışsal yüklemeler arasındaki fark bir kez
l daha kendini gösterecekti: Hintliler bu davranışlann durumdan kaynaklan-
C dığını düşünmüştü ancak Amerikalılar aynı davranışlan yine yatkınlıkla il- İ'
gili nedenlere bağlıyordu, t Çince ve İngilizce gazetelerdeki yazılana karşılaşcınldığı bir başka ça- III hşmada uyuşma yanlılığının yaygınlığında yine kültürel farklılıklann söz nl- konusu olduğu görülmüştür. Bu çalışmada araştırmacılar biri Iowa'daki İp' Çinli bir lisans öğrencisinin, diğeri Michigan'daki beyaz kökenli bir posta- K ne çalışanının işlediği iki toplu cinayet vakasını hedeflemiştir (Morris & K Peng, 1994). Bu iki cinayetle ilgili olarak New *York Times* ve ABD'de Çince Kolarak yayınlanan World*Journal*'da çıkan tüm haberler kodlanmıştır. Araş- ■p&ma sonuçlan İngilizce haberlerde toplu cinayetlerle ilgili olarak yatkınlı- bağlı yüklemelerin, Çinli gazetecilerin yazdığı haberlerle karşılaş tmldı- ■pffida, çok daha fazla olduğu görülmüştür. Örneğin, Amerikalı gazeteciler ■göllerden birini, kişiliğinin "fena yönlerini" vurgulayarak, "fazlasıyla den- Mfeız" biri olarak tanımlamıştır. Çince haberlerde ise "müdürüyle anlaşa- ■praması" ya da "Çinlilerin oluşturduğu cemaatten kopuk olması" gibi du- |HSpLa bağlı nedenler ön plana çıkmıştır.



Araştırma sonuçlarına göre yükleme yaparken Japonya gibi ortaklaşacı kültürlerde yaşayan insanlar, bireyci kültürlerdeki insanlara oranla, duru-

W01- Bununla birlikte, or-

Dolayısıyla, Batılı toplumlardaki insanlar davranışları yatkınlığa bağlı terimlerle açıklayan kişilik psikologlarına benzerler. Buna karşılık, Doğu kültürlerindeki insanlar davranışların durumsal nedenlerini göz önüne alan sosyal psikologlara benzerler.

Bununla birlikte, ortakla- şacı kültürlerde yaşayan insanların hiçbir zaman yatkınlığa dayalı yüklemeler yapmadığını düşünmek de yanlış olur. Elbette ki yaparlar -arada yalnızca bir derece farkı bulunmaktadır. Son araştırmalar başkaları hakkında yatkınlığa dayalı düşünmenin - uyuşma yanlılığı- birçok kültürde görüldüğünü ortaya koma bağlı bilgileri daha çok hesaba katıyorlar. taklaşacı kültürlerdeki insanlar durumun davranışı nasıl etkilediğinin daha çok farkındadır ve durumsal etkileri göz önüne alma eğilimleri daha fazladır (Chloi, Dalal, Kim-Prieto, & Park, 2003; Choi & Nisbett, 1998; Choi, Nisbett, & Norenzayan, 1999; Krull ve ark. 1999; Miya- moto & Kitayama, 2002). Dolayısıyla, aradaki fark, ortaklaşacı kültürlerdeki insanlann yatkınlığa bağlı açıklamalann ötesine geçmesi ve durumla ilgili bilgileri de değerlendirmesidir.

Şimdi verilere bakalım. Birkaç araştırmacı, bu bölümün başında ele aldığımız Edward Jones ve Victor Harris'in (1967) kullandığı desenin çeşideme- leri olan çalışmalar düzenlemiştir. Bu desende, (lehte ya da aleyhte) belirli bir görüşü savunması istenen hedef kişiden konuyla ilgili bir yazı yazması ya da konuşma yapması istenir. Daha sonra, araştırmaya katılanlara hedef kişinin

konu hakkmdaki gerçek fikrini değerlendirmeleri söylenir. Ne var ki daha önce de gördüğümüz gibi, Amerikalı katılımcılar konu ve konuşmacı arasmda uyuşma yanlılığı sergiler ve temel yükleme hatasına düşerler: Hedef kişinin dile getirdiği görüşün onun gerçek tutumu olduğunu varsayarlar. Aynı şey Kore, Japonya ve Çin'de de geçerlidir: Katılımcılar hedefin konuşma ya da yazısının içeriğinin onun gerçek görüşü olduğuna inanırlaT (Choi & Nisbett, 1998; Krull ve ark., 1999; Kashima, Siegel, Tanaka, & Kashima, 1992; Kitayama & Masuda, 1997; Masuda & Kitayama, 1996, 2003).

Peki ya durumu makale-yazma tipinde bir çalışmada daha belirgin hâle getirseydik neler olurdu? Ortaklaşacı kültürden gelen katılımcılarda uyuşma yanlılığı, bireyselci kültürlerden gelen katılımcılara oranla, daha mı az görülür- dü? Araştırmacılar bu çalışmalardaki du- ben- rumsal bilgiyi daha belirgin kılmak için katı- hmcılann da hakkında yargıya vardıkları he- def kişi ile aynı süreçten geçmesini sağlamış- tır. Gözlemcilere de, aynı hedef gibi, kendi seçmedikleri bir görüşü savunan bir yazı yazma görevi verilmiştir. Hatta bazen önceden hazırlanmış cümleleri yazılarında kullanmaları istenmiştir. Daha sonra, hedefin tutumunu değerlendirmeleri istendiğinde gözlemciler de hedefin durumunun kendilerininki gibi kısıtlanmış olduğunu, yani hedefin yazdığı yazının onunla ilgili pek de bir şey söylemediğini anlamışlardır. Peki ya sonuç? Amerikalı katılımcılar hâlâ hedef kişiyi değerlendirirken uyuşma yanlılığı sergilemeyi sürdürürler; yazımn hâlâ onunla ilgili gerçek bir şeyler söylediğini düşünürler. Buna karşılık, ortaklaşacı kültürlerde katılımcılar bu durumsal bilgileri göz önüne alır ve hedef hakkında çok daha az, yatkınlığa dayalı yükleme yaparlar (Choi & Nisbett, 1998; Kitayama & Masuda, 1997; Masuda & Kitayama, 1996).

Benzerlikler farklılıkların gölgesidir Farklı insanlar farklı benzerlikler ve zer farklılıklar görür „ -viadımır Nabokov Sofgtm

Öyleyse uyuşma yanlılığında gerçekten de "temel" olan bir şeyler var - insanlar, kültürleri her ne olursa olsun, başkaları hakkında yatkınlığa dayalı düşünme eğilimindedir. Bununla birlikte, Doğu Asya gibi ortaklaşan kültürlerde, deneyimler ve değerler sayesinde, bu yatkınlığa dayalı düşünme eğilimi aşılabilir. Bu kültürlerde yüklemeler oluştururken duruma bağh bilgileri, özellikle de durumsal bilgi belirgin ve ayırt edilebilir nitelikteyse, hesaba katma eğilimi, bireyselci Batılı kültürlere oranla, daha yüksektir

(Chloi, Dalal, Kim-Prieto, & Park, 2003; Lieberman, Jarcho, & Obayashi, 2005; Trope & Gaunt, 2000).

Sonuç olarak, yükleme sürecinde uyuşma yanlılığının altında *yatan* kültürel farklılıktan nasıl özetleyebiliriz? Daha önce değindiğimiz iki- adıtnlı süreci anımsayın *(bkz. Şekil 4.8).* Ortaklaşacı kültürlerdeki insanlann yaptıklan ile bireyselci kültürlerdeki insanlann yaptıklan arasında nasıl bir fark var? Sürecin hangi aşamasında iki kültür birbirinden aynlıyor? Dünyanın dört bir yanındaki insanlann yola aynı noktadan çıktığını, uyuşma yanlılığı sergilediğini düşünüyoruz: Başkalan hakkında otomatik olarak yatkınlığa dayalı yüklemeler yapıyorlar. Daha sonra ise, ortaklaşacı kültürlerdeki insanlar duruma bakıyor: Durumu hesaba katarak ilk izlenimlerini gözden geçirip düzeltiyorlar. Batıklar bu ikinci adımı atlıyorlar. îlk izlenimlerine, yani yatkınlığa dayalı yüklemeye takılıp kalıyorlar (Cho- i ve diğerleri, 2003; Hedden, Ketay, Aron, Markus, & Gabrieli, 2008; Knowies, Morris, Chiu, Hong, 2001; Lewis ve diğerleri, 2008).

Aktör/Gözlemci Farkı

Uyuşma **yanlılığının ilginç** yönlerinden biri de uygulamadaki **eşitsizlik**tir: **Başkalarının** davranışlan için içsel nedenler bulma eğilimimiz ağır basarken, kendi **davramşlanmızı** açıklamak için kendimizden ötelere, yani duruma bakarız.

Bu da ilginç bir yükleme ikilemi yaratır: Aym davranış, bu davranışı gözlemleyen birisinde yatkınlığa dayalı yüklemeleri tetiklerken, davranışı - - ■ - :■■■:■ _ sergileyen kişide durumsal yüklemeleri ha- Çoğunlukla hiçbir şey gö- rekete geçirebilir. Örneğin, bakkalda çocu- ründüğü gibi değildir. Yağ- ğuna bağıran bir kadm görüyoruz. Onun kö- sız süt krema gibi görünür. tü, acımasız bir anne olduğunu düşünüyo- -W. S. Gilbert, *H.MS Pmafore* m2 o1e yandan, o kendi davranışı hakkında

düşünürken bunu işini kaybetmesinden kaynaklanan kaygı ve strese bağlıyor. Yüklemelerdeki bu farklılık aktör/gözlemci farkı olarak adlandırılır (Jones & Nisbett, 1972; Hansen, Kimble, &

Aktör/Gözlemci Farkı |

Başkalarının davranışlannı yatkınlığa bağlı nedenlerle açıklarken kendi davranışta- i nnda duruma bağlı etmenlerin rolüne odaklanmak. ~ ' A

Biers, 2001; Nisbett, Caputo, Legant, & Marecek, 1973; Robins, Spranka, &

Mendelson, 1996; Watson, 1982).

Ann Landers'e yazılan mektup (bkz. s. 108) aktör/gözlemci farkına iyi bir ömek. Mektubu kaleme alan kişi yaşamını etkileyen ve davranışlarını şekillendiren dış güçler üzerinde odaklanıyor. Ona zarar veren bir ilişkiyi bitirememesine neden olan kendi içindeki nedenlere odaklanmak yerine kendi dışındaki nedenlere -onun deyimiyle, annesinin "takıntısına" odaklanıyor. Gel gör ki Ann Landers bu numarayı yutmuyor. Mektubu güçlü bir içsel yüklemeyle yanıdıyor: Sorunlarının kaynağı annesinin ilişkiyi onaylamaması (durum) değil, kendisidir. Tahmin edebileceğiniz gibi aktör/gözlemci farkı insanlar arasında şiddetli anlaşmazlıklar yaratabilir. Peki, neden

*&&&$** ~r ~ ' - ' ' : .
^*Sevgili* Ann *Landers,* . . . „

Annemle yaşadığım sorunlar nedeniyle artık çaresiz kaldığımı yardım edebileceğin umuduyla bu mektubu yazmaya karar \erdim.

Bıryi kadar önce annemin karşı çıkmasına rağmen erkek arkadaşımın yanma bc-u *şındım "Kevın'den hiçbir zaman hoşlanmamıştı Evet, kusursuz* Inrı *değilkesmlı*^'~*l %lle* ve- *ilişkimizde de sorunlar yaşıyoruz Alkolik, çabuk sinirleniyor, geçmişiz îrt*^ *¥ çok yalan, söylüyor* ve *hiçbir* iite *tutunamıyor* Onun *yüzünden boğazıma kadarİor~ ca girdim ve en buyuk sorunum annemin benim durumumu kajasmtr takmış olması ■ Endişelenmesini anlıyorum, ama daha fazlasına katlanamıyorum MÎCHÎGAN'DAN ANNE KURBANI*

Sevgili Anne Kurbanı tf

Banar yazan annen değil, sensm O yüzden tavsiyeyi de sana vereceğim Bir an önce- , bir danışmana git ve neden alkolik, geçimsiz, ı?sıc *bir yalancıdan aynlamadığınm - nedenlerini öğrenmeye çalış*



Mektup ve mektuba verilen yanıt aktör/gözlemci farkına bir ömek oluşturuyor. Schoeneman ve Rubanowitz (1985) gazetelerdeki "Ann Landers" ve "Sevgili Abby" nasihat köşelerine gelen mektupları incelediler ve aktör/gözlemci farkını gösteren güçlü verilere rastladılar. Mektupları yazanlar sorunlarının kaynağını genellikle dış etmenlere bağlarken (örneğin, bu mektubu yazan kişi en büyük sorununun annesi olduğunu söylüyor) nasihat veren köşe yazan onlara verdikleri yanıdarda genellikle yatkınlığa dayalı yüklemeler yaparlar (örneğin, "Hemen psikolojik yardım almalısın"). (Dear Ann Landers © Creators Syndicate, Inc.'in izniyle.)

kimi zaman aktörler ve gözlemcilerin yaptığı yüklemeler birbirlerinden bu denli keskin bir şekilde ayrılıyor?

Yeniden Algısal Belirginlik Bu keskin ayrılığın nedenlerinden biri eski **dostumuz** algısal belirginliktir (Jones & Nisbett, 1972). Daha önce de söz ettiğimiz gibi, nasıl ki başkalarının davranışlannı durumdan daha çok fark **ediyorsak,** kendi durumumuzu da davranışlanmızdan daha çok fark ederiz. Hiçbirimiz, yaşamımız boyunca önümüzde bir boy aynası tutup kendimizi **sürekli** olarak gözlemleyecek kadar bencil ya da ben-tnerkezli olamayız Dı- **şarıya** bakarız; bizim için belirgin olan başkaları, nesneler ve meydana gelen olaylardır. Kendimize o kadar çok dikkat etmeyiz. Bunun sonucunda da aktör ve gözlemci bir davranışa neyin neden olduğunu düşünürken onlara en belirgin ve fark edilir görünen bilgilerin ışığına kapılırlar (Male & Kno- be, 1997; Nisbett & Ross, 1980; Ross & *Nisbett,* 1991; Storms, 1973).

Aktör/Gözlemci Farkında Bilginin Ulaşılabilirliğinin Rolü Aktör/gözlemci farkının kaynağında başka bir neden daha gizlidir. Aktörler kendileri hakkında gözlemcilerden daha fazla bilgiye sahiptir. Aktörler yıllar boyunca nasıl davrandıklarını bilirler, o sabah başlarına gelen olayı bilirler. Dav-' ranış ve durumlarının zaman içerisinde sergilediği benzerlik ve farklılıkla- n gözlemcilerden daha iyi fark ederler (Balcetis & Dunning, 2008; Jones & Nisbett, 1972; Krueger, Ham, & Linford, 1996; Maile & Knobe, 1997). Kel-! ie/in (1967) deyişiyle, aktörlerin kendileri hakkmdaki tutarlılık ve avırt **edicilik** bilgileri gözlemcilerden çok daha fazladır.

Örneğin, bir partide sessizce kendi başınıza oturduğunuzda gözlemci- - nin, hakkınızda yatkınlığa dayalı bir yükleme yapması daha büyük bir ola- **sılıktır:** "Oldukça içe dönük birisi." Aslında siz genelde partilerde böyle **davranmadığınızı** biliyor olabilirsiniz. Belki de kimseyi tanımadığınız par- **tilerde** daha çekingen davranıyorsunuzdur. Belki de kötü bir haber nedeniyle kendinizi yorgun ve depresif hissediyorsunuzdur. O hâlde, aktörlerin ş **kendilerine** yönelik yüklemelerinin genellikle durumsal etkenleri daha çok ' **yansıtması** şaşırtıcı değildir çünkü aktörler davranışlannm bir durumdan diğerine nasıl *bir* farklılık sergilediğinin, onları yalnızca sınırlı bir bağlam-! da gören çoğu gözlemciye oranla, daha çok farkında olurlar.

Bu noktaya kadar, insanların yüklemeler yaparken kullandığı zihinsel kısa yollan ele alırken algısal belirginlik ve bilginin ulaşılabilirliğinin rot ne değindik. Peki ya gereksinim, istek, umut ve korkulanınız? Bu duy

etmenler de yüklemelerimizde yanlılıklar yaratmaz mı? Dünyayı belirli bir şekilde görme güdümüzün kaynağında, bu görünüşün, hem kendimiz hem (je genel olarak yaşam hakkında daha iyi şeyler hissetmemizi sağlaması yatıyor olabilir mi? Evet! Şimdi ele alacağımız kısa yolların temelinde güdü**lerimiz** yatmaktadır; bunlar öz saygımızı ve dünyanın güvenli ve adil bir yer olduğuna dair inancımızı korurlar.

- Kendine Hizmet Eden Yüklemeler

Alison'm kimya dersine gittiğini ve o gün vize sınavının sonucunu öğ- **reneceği** için kaygılı hissettiğini düşünün. Profesör sınav kâğıdını veriyor. Alison kâğıdı çeviriyor ve en yüksek notu aldığını görüyor. Alison bu nota nasıl bir açıklama getirir? Tahmin edebileceğiniz gibi, insanlar başanlannı hemen sahiplenirken başarısızlıklarının suçunu kendi kontrolleri dışındaki olaylara atma eğilimindedir. Alison, büyük olasılıkla, başarısını kimya konusunda iyi olmasına ve elbette zekâsına bağlayacaktır.

Tipik aktör/gözlemci örüntüsünden bu kopuşu nasıl açıklayabiliriz? insanların öz saygıları tehlikeye düştüğünde ; genellikle kendine hizmet eden yüklenmelere başvururlar. Kısaca belirtmek ■'gerekirse, bu yüklemeler (içsel yükle- f meler yaparak) başarılarımızı sahiplen- |me, başarısızlıklarımız için (dışsal yük- llemeler yaparak) başkalarını ya da du- grumu suçlama eğilimidir (Carver, De ||regorio, & Gillis, 1980; McAllister, ■996; Miller & Ross, 1975; Pronin, Lrn, ipRoss, 2002; Robins & Beer, 2001).

MKendme Hizmet Eden Yüklemeler
B^nun başanlannı açıklarken içsel, yatkınlığa bağlı etmenlere, başarısızlığını, açık- lErken. ise dışsal, duruma bağlı etmenlere paye çıkarması



Spor yarışmalarında kazanan ve kay- bedenler genellikle yanşm sonucunu açıklarken çok farklı, kendine hizmet eden yüklemeler yaparlar.

Profesyonel sporlar kendine hizmet eden yüklemeler için özellikle ilginç bir inceleme alanıdır. Sporcular ve koçlar elde ettikleri zaferleri açıklarken takımlarının ya da oyuncularının özelliklerini fazlasıyla ön plana *çıkarırlar.* Gerçekten de takımlarının zafer ya da yenilgileri hakkında yorum yapan sporcu ve koçların açıklamaları incelendiğinde galibiyederin %80'ine yapılan yüklemelerin içsel etmenlere dayandırıldığı görülmüştür (Lau & Russell, 1980). Örneğin, 1977 şampiyonluk maçlarının 4. ayağında New York Yankees takımının Los Angeles Dodgers'ı nasıl yendiğini açıklayan Yankees menajeri Billy Martin bu başarıyı takımdaki bir oyuncuya yüklemiştir: "Hepsi Pinella'nm sayesinde" (Lau & Russell, 1980, s. 32). Yenilgiler ise daha çok dış nedenlere, takımın kontrolünde olmayan etmenlere yüklenir. Örneğin, Dodgers takımı da yenilginin nedenini yeteneklerinin daha az olmasına ya da kötü bir oyun çıkarmalarına değil, şansızlıklarına ve Yankees'in çok iyi bir oyun çıkarmasına bağlamıştır. Dodgers'ın menajeri Tommy Lasorda şöyle diyordu: "Bizi yenmek için çok büyük bir takım olmanız gerekir ve Yankees de kesinlikle büyük bir takım" (s. 32).

Kendine hizmet eden yüklemeler yapma eğilimi kimlerde daha fazladır? Roesch ve Amirkhan (1997) spor dünyasında bir oyuncunun beceri, deneyim ve yaptığı spor tipinin (takım oyunlarına karşılık tenis gibi bireysel sporlar) oyuncunun karşılaşma sonucu hakkında yaptığı yükleme tipini etkileyip etkilemediğini merak ettiler. Sonuçta deneyimi daha az olan sporcuların, deneyimli sporculara oranla, kendine hizmet eden yüklemeleri daha fazla kullandığını gördüler. Deneyimli sporcular bazen yenilgiden kendilerinin sorumlu olduğunu ve zaferler için her zaman bütün payeyi üsdenemeyecekle- rini bilirler. Beceri düzeyleri daha yüksek olan sporcular, daha düşük düzeydeki sporculara oranla, kendine hizmet eden yüklemeleri daha fazla kullanırlar. Üstün yetenekli sporcu başarının kendi becerisinden kaynaklandığına inanırken başarısızlığı, sıra dışı ve can sıkıcı bir sonucu arkadaşlanna ya da diğer oyun koşullanna bağlar. Son olarak, bireysel spor yapan sporcular, takım oyunculanna oranla, kendine hizmet eden yüklemelere daha fazla başvururlar. Bireysel sporcular kazanmanın ve kaybetmenin bütün yükünü omuzlannda taşıdıklannı bilirler. Bir sonraki Dene ve Gör! alıştırmasında çeşidi sporculann kendine hizmet eden yüklemelerini görebilirsiniz.

Neden kendine hizmet eden yüklemeler yapıyoruz? Çoğu insan, bir düşünce ya da inancı değiştirerek gerçeği çarpıtma pahasına, öz saygısını olabil-

ihV *

l

|İawa«. DENE ve GÖR! **Spor Sayfalarındaki Kçıjd^e**

■ i'zeret mi ararlar? Bir dahaki sefere gazetelerin spor eklerini yajiaî^ae sppr.prdg- İf ramlarını izlerken bunun yanıtını kendiniz bulmaya çalışın* Spor ırisanîannm ken- İ!;di"performanslannı yorumlarken ne gibi yüklemeler yapağını 'çö2römIeyin/Kendi- Svne hizmet eden bir örûntü mü söz konusu? *., ' , . *

Hizmet Eden Yûkleinejfeafi

ly

«Sporcular ve antrenörleri başarılan içinleendilenni;

' '->v ' «ŞÖrneğin, bir galibiyetten sonra sporcular, "Harika takım oyunumuz sayesinde kavzandık; bugün defans çizgimiz gerçekten çok sağlamdı" ya da "Bugün servislerini ' l çok güçlüydü" gibi içsel yüklemeler mi yapıyor? Peki, yenilgilerden sonra,. "Bu se- iŞzon sakatlıklardan çok çektik" ya da "Çizgi hakemi bugün, bana kafâyi taktı"-gibi dışsal yüklemeler mi yapıyorlar? Araştırma sonuçlarına göre kendine' hizmet eden, îî-^yükleme örüntüsü, örneğin kazananın, "Rakip takım bugün çok kötü bir güır&n- deydi, biz de kazandık" (dışsal) ya da yenilenin "Bugün çok kötü oynadım. Ber-- *l* batam" (içsel) dediği zıt bir örüntüye oranla, daha çok kendini gösterecektir» - Daha sonra da Roesch ve Amirkhan'm (1997) araşormasına uyan örnekler bulup bu- ,': alamayacağınıza bakın. Kendine hizmet eden yüklemeler bireysel spor yapanla^ ara-

• smda takım sporları yapanlara oranla daha mı yaygın? "Yıldız" oyuncular kendile-

- rinden daha az yetenekli meslektaşlarına oranla daha mı fazla kendine hizmet eden yüklemeler yapıyor? Son olarak: da insanlann kendine hizmet eden yüklemelere baş- . ■' vurmalanna gösterdiğimiz üç nedeni düşünün (öz saygımızı konmak, kendimizi başkalarına olumlu göstermek ve geçmiş performanslarımızla ilgili kişisel bilgileri-

■ miz.) Sizce, bir spor insanı kendine hizmet eden bir yükleme yaptığında bu ûç gü-■" düden hangisi işbaşında? Örneğin, Michael Jordan takımının yenilgisini kendi dışm-daki etmenlere bağlasaydı, sizce öz saygısını im korumaya çalışıyor ohırchi, yoksa ■' ba$kalannm gözünde iyi görünmeye ya da yaşadığı deneyime en mantıklı yükleme- yi yapmaya mı (yani, o kadar yetenekliydi ki yenilgilerin çoğu onun hatası değildi)? -

digince korumaya çalışır. (Bu konuyu 6. Bölüm'de uzunlamasına ele alacağız.) Burada, öz saygıyı korumak ya da arttırmak için kullanılabilecek belirli bir yükleme stratejisi söz konusu: "Nedenselliği" (bir şeyin olma nedenini) sizin için en iyi olacak yere koyun gitsin (Greenberg, Pyszczunski, & Solo- mon, 1982; Snyder & Higgins, 1988; Wann & Schrader, 2000). Özellikle bir konuda başarısız olduğumuz ve bunu düzeltemeyeceğimizi hissettiğimiz zaman kendine hizmet eden yüklemeleri kullanma eğiliminde oluruz. Gelecekte daha iyisini yapabileceğimize dair pek umut olmadığında dışsal yükleme gerçekten de öz

saygımızı korur. Öte yandan, kendimizi geliştirebileceğimi

ze inandığımızda mevcut başarısızlığı içsel nedenlere yükleme ve iyileştirme çalışmalarına başlama olasılığı daha yüksektir (Duval <Sr Silvia, 2002).

İkinci bir neden de kendimizi başkalarına nasıl sunduğumuzla ilgilidir; bu konuyu bir sonraki bölümde ele alacağız (Goffman, 1959). İnsanlann hakkımızda iyi şeyler düşünmelerini, bize hayranlık duymalannı isteriz, Başarısızlığımıza kendi dışımızda bir neden bulmak bu başansızlıgı "güzel" gösterir ve bu strateji genellikle "mazeret uydurmak" olarak andır (Greenberg ve ark., *1982; Tedock, 1981;* Weary & Arkin, 1981).

İnsanlann kendine hizmet eden yüklemeler yapmasının üçüncü nedeni de, daha önce değindiğimiz gibi, ulaşılabilir olan bilgilerin türü ile ilgilidir. Kimya sınıfındaki diğer bir öğrencinin, sınavdan düşük bir not alan Ron'un yükleme sürecini hayal edelim. Ron sınava çok çalıştığım, çoğunlukla kimya sınavlarından iyi nodar aldığım ve genel olarak iyi bir öğrenci olduğunu biliyor. Bu nedenle de kimya sınavından aldığı düşük not onu şaşırtıyor. Ron'un yapabileceği en mantıksal yükleme sınavın adaletsiz olduğu, düşük notun yeteneksizlik ya da çaba harcamamaktan kaynaklanmadığıdır. Bununla birlikte, profesör bazı öğrencilerin sınavdan iyi notlar aldığım biliyor; profesör için bu bilgi ulaşılabilir olduğundan onun için mantıklı olan açıklamaya göre, Ron'un sınavdan düşük not almasının nedeni sınavın zorluğu değil, Ron'un kendisidir (Miller & Ross, 1975; Nisbett & Ross, 1980).

Aynı zamanda, insanlar yüklemelerini öz saygılanna yönelik diğer tehlikeleri bertaraf etmek için değiştirirler. Hayatta anlaması en güç şeylerden biri de tecavüz, ölümcül hastalık ya da ölümle sonuçlanan kazalar gibi trajik olaylardır. Bu olay hiç tanımadığımız bir yabancının başına geldiğinde J bile bizim için moral bozucu olabilir. Bu, başka birisinin başına geliyorsa -J benim de başıma gelebilir, diye düşünürüz. Bu nedenle de bu gerçeği yad- J sımak için çeşidi adımlar atanz. Bunun yollanndan biri de savunmacı yük- ~ lemelere başvurmak, bizi incinebilirlik ya da ölümlülük duygulanndan ko- -Â rüyan davranışlara açıklamalar getirmektir.

Savunmacı yükleme türlerinden biri, kötü şeylerin yalnızca kötü insan- a lann ya da en azından aptalca hatalar ya da kötü seçimler yapan insanlann 'M başına geldiğine inanmaktır. Yani, bizim başımıza kötü bir şey gelmeyecek-. 1 |

Savunmacı Yüklemeler

İncinebilirlik ve ölümlülük duygularım engellemeye yönelik davranış açıklama^

tir çünkü biz aptalca ya da dikkatsizce seçimler yapmayız. M e İvin Lerner (1980, 1998) bunu adil dünya inancı -yani insanlar ne hak ediyorsa onu yaşar, ne yaşıyorsa onu hak etmiştir- olarak adlandım (Hafer, 2000; Hafer & Begue, 2005; Lipkus, Dalbert, & Siegler, 1996).

Adil dünya inancı bazı üzücü, hatta trajik sonuçlar doğurur. Örneğin, üniversitenizdeki bir kız öğrenciye bir arkadaşının tecavüz ettiğini düşünün. Siz ve arkadaşlarınız bu olaya nasıl bir tepki gösterirdiniz? Kızın tecavüzü tetikleyecek bir şey yapmış olabileceğini düşünür müydünüz? O akşam, olay yaşanmadan önce, davetkâr mı davranıyordu? Erkek arkadaşını odasına davet etmiş miydi?

Elaine Walster (1966) ve arkadaşları tarafından yürütülen çalışmalarda araştırmacıların "kurbanı suçlamak" olarak adlandırdığı bu tip yüklemeler incelenmiştir (örneğin, Burger, 1981; Lemer & Miller, 1978; Stormo, Lang, & Stritzke, 1997). Yürütülen çeşitli deneylerde işlenen suçlardaki ya da yaşanan kazalardaki kurbanların kendi sonlarını hazırladığına inanıldığı görülmüştür. Örneğin, insanlar tecavüz vakalarında kurbanları suçlamakla kalmaz (Abrams, Viki, Masser, & Bohner, 2003; Bell, Kuriloff, & Lottes, 1994), dayak yiyen kadınlar da saldırgan kocalarının davranışlarından sorumlu tutulur (Summers & Feldman, 1984). Bu tip yükleme yanlılıklarını kullanan kişi böylece yaşamdaki belirli düzeydeki rastlantısallığı da kabullenmek zorunda kalmamış, kendisi gibi masum bir insanı bile köşe başında bir kaza ya da suçlunun bekleyebileceğini düşünmemiş olur. Adil dünya inancı, insanın kendi güvenliğiyle ilgili kaygı uyandırıcı düşünceleri uzakta tutar.

KÜLTÜR VE DİĞER YÜKLEME YANLILIKLARI

Kültür ile yükleme yanlılıkları arasındaki bağlantı üzerinden kendine hizmet eden yanlılığı inceleyen sosyal psikologlar burada da kültürün önemli bir bileşen olduğunu gördüler. Örneğin, bir Afrika ülkesi olan Gana'daki endüstri işçileri ve ustabaşlanna iş kazalarının nedenleri soruldu. Her iki grup da son derece kendine hizmet eden yüklemeler yaptı. İşçiler durumdaki etkenle-

- . „ - - . ri , - -
Dünya İnancı - - ' - ' *mi-sA*
. insanlann başına kötü, iyi insanlann başına iyi şeyler geldiği varsayımına da- -
n bir tür savunmacı yükleme.

ri suçluyor, böylece kendilerini sorumluluktan ve suçtan aklamış oluyordu; örneğin, aşın iş yükü, yönetimin baskısı ve yetersiz eğitim gibi konulan öne sürüyorlardı. Ustabaşlan ise işçileri suçluyordu; kazalann yegâne nedeni, işçilerin dikkatsizliği, beceriksizliği ve cahilliğiydi (Gyekye & Salminen, 2004). j Dünyanın dört bir yanında yürütülen 266 çalışmayı kapsayan yeni bir | üst-analiz çalışmasında Amy Mezulis ve meslektaşlan (2004), kendine hiz- J met eden yanlılığın en güçlü olarak ABD ve diğer Batılı ülkelerde (Kanada, J Avustralya ve Yeni Zelanda) görüldüğünü buldu. Bu durum aynca Afrika, | Doğu Avrupa ve Rusya'da da yaygındı. ABD içerisinde beyaz, Asya, Afrika, J Latin Amerika kökenli ve Kızılderililerden oluşan katılımcı örnekleri ara-ı smda kendine hizmet eden yanlılık bakımından kayda değer farklılıklar J yoktu. Öte yandan, bazı Asya kültürlerinde (Japonya, Pasifik Adalan ve | Hindistan) kendine hizmet eden yanlılık düzeyi çok düşüktü, hatta hiç "j yoktu (Mezulis, Abramson, Hyde, & Hankin, 2004). jj

Birçok geleneksel Asya kültüründe alçak gönüllülük ve başkalanyla,» uyum çok önemli değerlerdir. Örneğin, Çinü öğrencilerden başaniannı başJ kalanna, örneğin öğretmenlerine, anne babalanna ya da durumun diğeri yönlerine, örneğin okulun kaliteli olmasına atfetmeleri beklenir (BondJ 1996; Leung, 1996). ABD ve diğer Batılı ülkelerin aksine, buradaki feultürelP gelenekler başanyı kendilerine yüklemelerini hoş görmez. Tahmin edebılej ceğiniz gibi, Çinli araşurma katılımcılan, Amerikalı katılımcılara oranla, bajj şanlanndan kendilerine daha az paye çıkanyordu (Anderson, 1999; Lee Seligman, 1997). Çinli öğrencilerin, başaniannı durumun özelliklerine yüŞİ lemesi de kültürlerinin değerlerini yansıttıklannı gösteriyor. ||

Peki, bireyselci ve ortaklaşacı kültürler arasmda Olimpiyatlar'daki al tul madalya başarısını açıklama konusunda farklılıklar görülür mü? Yürütütefl üst-analiz çalışmalan reklam, şarkı sözleri, televizyon programlan ve sanat gja bi "kültürel ürünlerin", kendi kültürlerinin değerlerini yansıtan içeriklere sal hip olduğunu gösteriyor. Batı kültürlerinde bu içerik daha bireyselci olurken! Japonya, Kore, Çin ve Meksika gibi ülkelerde daha ortaklaşacı bir içerik görra lüyor (Morling & Lamoreaux, 2008). Hazel Markus ve meslektaşlan (200ffl | bunun televizyon ve gazetelerdeki spor yorumlarında da değişmediğini ort|H koydular. 2000 ve 2002 Olimpiyatlan'nda ABD ve Japonya adına altın magjlya kazanan sporcularla ilgili medyada çıkan haberleri kodladılar. Altın madgj ya kazanan Amerikalı sporculann başansı ABD medyasında bu sporculjffl

indilerine özgü yetenek ve becerileri ile açıklanıyordu; kısacası altın madalyalı sporcular bu iş için "doğru kumaşa" sahip olduklarını göstermişti (Marjjus, Uchida, Omoregie, Townsend, &r Kitayama, 2006, s. 110). Buna karşılık, altın madalya kazanan Japon sporcular Japon medyasında daha geniş terimlerle anlatılıyordu. Buna bireysel yetenek de dâhildi ancak geçmişteki başanlı ya da başarısız deneyimleri de hesaba katılıyor; antrenör, takım arkadaştan ve aile gibi başka insanlann bu başandaki rolüne de değiniliyordu. Son olarak, **Amerika'daki** haberler, **kendine** hizmet eden yükleme tarzına uygun olarak, olumsuz yönlerden çok, olumlu yönlere odaklanıyordu (örneğin, "gücü sayemde yanşta kaldı"); buna karşılık Japonya'daki haberlerde olumlu ve olum- .soz yönlere verilen ağırlık aynıydı (örneğin, "Katıldığı ikinci olimpiyat oyun-Jaripek de iyi geçmedi. Zirveye çok yakındı, ama performansı kusursuz değil- .ıı'; Markus ve ark., 2006, s. 106-107). Altın madalyalı iki sporcunun açıklamalarından yapılan aşağıdaki almalar, kültürün insanın kendi davranışına yönelik tanımlama ve açıklamalanm nasıl etkilediğini özetliyor:

i- *Bence konsantrasyonumu hiç kaybetmedim. Artık neler yapabileceğimi dünyaya*
- *göstermem gerekiyordu... Onu yenebileceğimi biliyordum, buna kalbimin derinliklerinde inanıyordum... arada kuşkuya kapılıyordum... ama sonra "Hayır, bu be- $ nim gecem olacak" diyordum (Misty Hyman, kadınlar 200 metre kelebekte altın*
■ *madalya sahibi Amerikalı sporcu)* (Markus ve ark., 2006, s. 103).

Dünyanın en iyi antrenörü ve en iyi yöneticisi yanımdaydı, beni destekleyen onca 1 *insan da buna katılınca birlikte altın madalyayı getirdiler.* Bu *madalyanın yalmz-* T *ca benim olduğuna, onu tek başıma kazandığıma inanmıyorum (Naoko Takahashi,*
- kadınlar *maratonda altın madalya sahibi)* (Markus ve ark., 2006, s. 103).
[T-

'Peki ya başarısızlıkta? ABD'deki gibi bireyselci kültürlerde insanlann .dine hizmet eden yanlılığa eğilim gösterdiğini, başansızlıklan açıklamak 'kendi dışlanna, duruma baktıklarını anımsayın. Çin'deki gibi ortaklaşacı tjirlerde bunun tam tersi geçerlidir. İnsanlar başarısızlığı dış değil, iç ne- Jite bağlarlar (Anderson, 1999; Oishi, Wyer, & Colcombe, 2000). Gerede, Japonya ve Kore gibi kimi Asya kültürlerinde kendine yönelik eleş- yüklemeler çok yaygındır ve gruplan bir arada tutan önemli bir "tutkal" " görürler. Kişi kendini eleştirdiğinde (yani, kendine hizmet eden yükle- ; tersini yapağında) diğerleri ona duygudaşlık ve sevecenlik gösterir ki grup üyeleri arasındaki karşılıklı bağlılığı güçlendirir (Kitayama & Uc- §003; Kitayama, Markus, Matsumoto, & Norasakkunkit, 1995).

Adil dünya inancının insanlara güvenli, düzenli ve öngörülebilir bir yaşam görüşünü korumada yardım eden savunmacı bir yükleme olduğunu anımsayın.

Peki bunun kültürel bir yanı da olabilir mi? Adrian Fum- ham (1993) çoğu insanın "dünya adil bir yerdir" inancı taşıdığı bir toplumda ekonomik ve sosyal eşitsizliklerin de "adil" görüleceğini öne sürüyor. Bu tip toplumlarda yoksul ya da yoksun kişilerin daha az şeye sahip olmayı hak ettiklerine inanılır. Dolayısıyla, adil dünya yüklemesi adaletsizlikleri açıklamak ve haklı göstermek için kullanılabilir. Bu konuda yürütülen ilk çalışmalarda da bu doğrultuda sonuçlara ulaşıldı: Zenginlik ve yoksulluk düzeylerinin uçlarda olduğu kültürlerde adil dünya yüklemeleri, daha eşit bir gelir dağılımı olan toplumlara oranla, daha yaygındır (Dal- bert & Yamauchi, 1994; Fumham, 1993; Furnham & Procter, 1989). Örneğin, Hintli ve Güney Afrikalı araştırma katılımcılannm adil dünya ska- lasmdaki puanları, skalada ortalama puanlar alan ABD, Avustralya, Hong Kong ve Zimbabweli katılımcılara oranla, daha yüksektir. Ömeklemdeki en düşük puanlı gruplar -adil dünyaya en az inananlar- îngilizler ve İsraillilerdir (Fumham, 1993).

SİZ NASIL KULLANIRDINIZ?

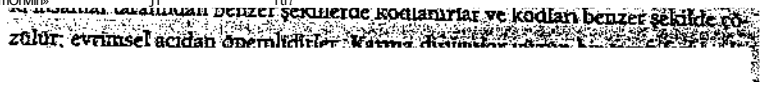
Hayatınız boyunca başkalanyla iîgiK yüklemeler yapacaksınız. Hayatta kalmak istiyorsanız bu kaçınılmaz. Başkalarının "gerçekte" nasıl insanlar olduğuna dair kararlar vermeniz gerekecek. Sevebileceğiniz bınsi mi? -Güvenemeyecegınız binsı mı? Peki, bunu doğru bir şekilde yapmanın bir yolu var mı? İşte bütün mesele bu. Yaşamın bu alanında birçok şey "doğru" kararlar vermeye bağlı ancak genellikle yargılanmızı, en iyi şartlarda bile, *kusursuz olmayan* bilgilere-dayandırmak zorunda kaîınz.Yme de yapabileceğiniz bir şey var:. İlk olarak, yüklemelerin iki çeşit, yanı *içsel* ve *dışsal* olduğunu unutmayın. Kendinize sıît 'sık, birisinin davranışlanna her ikisinin deneden olabileceğini anımsatın. Bu iki- çeşitten bîrine (belki de bir yükleme yanlılığına) fazla kapıldığınızı fark edince-kendinizi'diğer olasılığı da göz önüne almaya zorlayın. Diğer bir deyişle, yükfemefer.yaparkert adil davranın, insan davranışı son. derece karmaşıktır ve genellikle *hem* bireysel hem de duruma bağlı etmenlenn bir ürünüdür. İkincisi, alçak gönüllü olun. Bir başkası hakkında bir yükleme yaparken bunu üzerinde çalıştığım? ancak yeni bilgilerin ışığında değiştirebileceğiniz "bir hipotez" gibi düşünün.'Üçüncü olarak, haklı çıkağınız za

man bunu kabul edin ancak yanlış kararlanma değişkenleri çok önemli bir öğremnedeneyımı olabdtr Aslında bii rnak" diyoruz. Haydi, şundi gidin ye "bilgeleşin

Ûzet

T Şözel olmayan Davraıuş Sözel olmayan iletişim; d^^Üade lan aktarmak ve ayıncı kişilik özelliklerim iletmek ıçm kuTfoîttr H^ipJğ \ olmayan çok mce ıpuçlanmn kodunu doğru bir şekilde çözebilir

- Duygusal Yüz İfadelen Ala ana duygu evrenst Idır, dünyanın dört bir yanında-



--uw;6wı«* JUAUU UU UU411 LATK11, Cll-

ger tarafı farklı bir duyguyu ifade emgında gorulur Duygusal kodlama ve kod çözmede ayna nöronlar da rol oynar ve empati kurmamıza yardım ederler

Kültür ve Sözel Olmayan İletişim Kanalları Batış, dokunma, kişisel alan jestler ve ses tonu dıger sözel olmayan ılı n m | ın ıll ın lr, m,ı, s 14 ^ [lr Her kültürün kendine ozgu göstenm kurallan vardır ve bunlar insanlann hangi duygulan sergileyebileceğim dikte eder Amblemler ıyı lan.mUnm.c an_ lamlan olan jesderdirve kültür tarafından belirlenirler Çok Kanallı Sözel Olmayan İletişim Sosyal etkileşim aynı anda birden çok so- -e! olmayan iletişim kanalının kodlanmasını (ve bunların kodlarının çözülmesini) gerektirir. Sözel olmayan iletişim bu birden çok kanal arasında dağıldığı içm genellikle neler olduğunu anlamak için tek bir kanal uzennde yoğunlaşırız Bu da başkaları hakkında doğru yargılara .varma yeteneğimizi güçlendirir. ' Örtük Kişilik Kuramları: Boşluklan Doldurmak Başkalarım ankmaVı^rn davranışlarını gözlemleriz ancak aynı zamanda duygulan, ayıncı kişilik miw ve güdü-' len hakkında çıkarımlar yaparız. Bunun için de bir kişide hangi ayma kişilik özel- ilklerinin bir arada bulunduğuna dair genel kavranılan ya da şemalan

Kültür ve Örtük Kişilik Kuramlan Bu genel kavram -ya da şemalar- belirli bir kültürde yaşayan insanlar arasında ortaktır ve kuşaktan kuşağa aktarılır Nedensel Yükleme: "Neden" Sorusunu Yanıtlamak însanlann sergiledikleri ey- lemlenn arkasındaki duygu ya da ayıncı özellikleri anlamak için vukleme kuramına göre, yaptikkn şeyi neden yaptüdannı belirlemeye çalışım Bu da sosyal dünyayı anlayıp öngörmemize yardım, eder.

Yükleme Sürecinin Doğası İnsan davranışlarının nedenine karar vermeye çalışırken iki yüklemeden binne başvururuz: içsel ya da yatkınlığa "bağlı ve dış- ' sal ya da duruma bağlı yükleme.

Kovaryasyon Modeli: îçsel ve Dışsal Yüklemeler Davranışlar za.' man, yer, aktör ve davranışın hedeflerine göre farklılıkların gözlemlenmesine dayanan kovaryasyon modeli gözlemcinin içsel ya da dışsal bir yükleme yap- '

maya nasıl karar verdiğini inceler. Bu seçimlerimizi yaparken konsensüs, ayırt edicilik ve tutarlılık bilgilerini kullanırız.

- Uyuşma Yanlılığı: Kişilik Psikologu Gibi Davranan İnsanlar İnsanlar yükleme yaparlarken çeşitli zihinsel kısa yollan da kullanırlar; şema ve kuramlarda bunların arasında sayılabilir. Sık kullanılan kısa yollardan biri uyuşma yanlılığı, yâni kişinin davranışı ile yatkınlığının uyuştuğuna (ya da birbirlerine karşılık geldiğine) ıiianma eğilimidir. Bu yanlılığın nedenlerinden biri kişinin davranışının algısal belirginlik açısından, çevresindeki duruma oranla, daha güçlü olmasıdır, îld adımlı yükleme sürecine göre ilk ve otomatik yükleme genellikle yatkınlığa dayalıdır ancak ikinci adımda durumsal bilgiler doğrultusunda değiştirilebilir.
- Kültür ve Uyuşma Yanlılığa Hem bireyselci hem de ortaklaşacı kültürlerdeki insanlar uyuşma yanlılığı sergilese de ortaklaşacı kültürlerdeki insanlar davranışın durumsal nedenlerine karşı daha duyarlıdır ve duruma bağlı değişkenler belirgin olduğu sürece duruma dayalı açıklamalar getirmeye daha eğilimlidirler. Bunun nedeni de çözümlemeci değil, bütünselci düşünme tarzını kullanmalandıı.
- Aktör/Gözlemci Farkı Bu fark uyuşma yanlılığının geniş hâlidir: Genellikle başkalannın davranışlanm yatkınlığa dayalı nedenlere bağlarken, kendi davranışlarımızın nedenlerini durumsal olarak görürüz. Aktör/gözlemci farkının temelinde algısal belirginlik ve bilginin ulaşılabilirliğinin aktör ve gözlemci açısından farklı olması yatar.
- Kendine Hizmet Eden Yüklemeler Yaptığımız yüklemeler kişisel gereksinimlerimizden de etkilenir. İnsanlann başarılan için içsel yüklemeler, başarısızlıktan için dışsal yüklemeler yapması kendine hizmet eden yükleme olarak adlandm- lır. Savunmacı yüklemeler insanlann, ölümlülük duygulanm engellemesini; sağlar: Adil dünya inana da savunmacı yükleme tiplerinden biridir, buna göre kötü şeylerin kötü insanlann, iyi şeylerin iyi insanlann başına geldiğine inanınz.

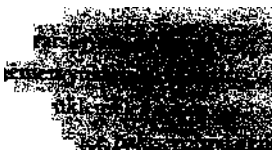
* Kültür ve Diğer Yükleme Yanlılıkları Çeşidi bulgular kendine hizmet eden ve savunmacı yüklemelerin kültürler arası farklılıklar sergilediğini gösteriyor. Bu farklılıklann en tipiği bireyselci Batı kültürleri ile ortaklaşacı Doğu kültürleri arasındadır.

4. BÖLÜM: TEST

1. Paul Ekman ve Walter Friesen ilkel Güney Fore kabilesindeki çeşitli yüz ifadelerinin: anlamlarını incelemek için Yeni Gine'ye gittiler. Vardıklan temel sonuç neydi?

a. Yüz ifadeleri evrensel değildir çünkü farklı kültürlerde farklı anlamlara gelirler.
b. Altı temel duygunun ifadesi evrenseldir.
c. Altı temel duygunun ifadesi evrensel değildir.
d. Güney Fore kabilesinin üyeleri aym duygulan Batılılardan farklı şekillerde ifade ediyordu.

2. Kelley'ın yüklemede kovaryasyon modeli hangi"[1]



a. Birisinin tek bir davranışım gdrürgörin.ez-ıf
b. İnsanlar kültürel şemalan kullanatak nedenseîy
c. İnsanlar başkalannm davranış nedenleri lar yaparlar " *j.* "* -'r
d. İnsanlar us ve mantığa dayalı nedensel yu*. mıen r ı ıpmık ıç n t0rLı

3 Aşağıdaki psikolojik olayların hangisi K-'t'tıvci laıklıl.kfcıTlj'd.tlu'az ffıîliluır'
a. Kendme hizmet eden yüklemeler ■ ’
b. Örtük kişilik kuramlan ' ’ -
c. Öfke ve korkunun yüz ifadeleri
d Uyuşma yanlılığı r** *i*

4 Diyelim kı Mıscha tartışma derslerinde en ön sırada r t unluğa unun, tar'ijnu ya ne kadar katıldığından bağımsı: olarak, katılım notunun da daha yüksek olduğunu fark etti. Öğretmenin hemen karşısındaki komününün, Mıschatun tartışmada ne kadar rol ovnadıgı konusunda öğret ıt!»ı ı u «ımn ıudem t,j ğıdakilerden hangisidir? "

■'

a. Öğretmenin şemalan kullanması
b. Algısal belirginlik
c. Öğretmenin örtük kişilik kuramlan
d. Ikı adımlı yükleme süreci

5 Daha önce birbirlerini hiç gonnemış olan Bav Rovve ve Bayan Dabney randevulaşıyorlar Sinemaya gitmek ıçm Bay Rowe'un sıvah ustü açılabilir arabasına binene kadar gayet ıyı anlaşıyorlar. Bayan Dabney gecenin gen kalanında seksiz ve içme kapanık davranıyor. Daha sotıra, erkek kardeşinin aynı model arabayU kısa bir sure once ciddi bir kaza geçirdiği ve hatırlamak istemediği anı annın canlandığı anlaşılıyor Bay Rowe ise oıiun soğuk ve içe kapalı bir kışı ıgı olduğunu duşumi- vor Bay Roıve un düşüncesi aşagıdakılerden hangisine omek gösterilebilir?

a. Adil dünya mana.
b. Uyuşma yatılılığı.
c. Algısal belirginlik.
d. Yetersiz doğrulama.

6. Jake adında bir öğrencinin kımva dersinde uyu>akaldıgım düşünün Aynca, bu derste bir tek onun uyuduğunu ve diğer derslerde de uyuyakaldığını duşunun Kelley'm yüklemede kovaryas) on modeline goıe insanlar onun bu davranışını 'uyujakalmasım) nasıl açıklayacaktır?

a Bu, Jake ile slgıh sıra dışı bir şeyden kaynaklanmaktadır çunku bu davranışının konsensüsü düşük, ayırt ediciliği ve tutarlılığı yüksektir b Kimya gerçekten de çok sıkıcı bir derstir çünkü Jake ın davranışının konsensüsü, ayırt ediciliği ve tutarlılığı yüksektir. -

c Bu Jake ile ılgdı sıra dışı bir şeyden kaynaklanmaktadır çünkü bu davranışının konsensüsü ve ayırt ediciliği düşük, tutarhhğı yüksektir

Bu o günkü koşulların sıra dışılıgmdan kaynaklanmak^ çünkü bu davranışının konsensüsü yuksekar ; 3,

7. **Hong Kong'ta olduğunuzu ve sabah gazet „nı k 1 dulunum uuiimftn Bir g cede işlenen bir çifte cinayetle ılgıh bir manşet görüyorsunuz Bir zanh-gö» J na alınmış- Sizce aşağıdaki manşetlerden hangisi bu hikâyenin manşeti olabilip**

a. Kumar Botcu Tartışması Cinayetle Bitti . V

b. Çılgjn Katıl İki Kişiyi Öldürdü

c. Manyak Canı Mjsiım ir rl n *"ur* *** ı-> m**

d. Kana Susamış Katıl İntikam Aldı , - '

8-MingÇınlı,Jason iseABDNİen

İ t a . W » . <

sonuçlar kendilerine bildiriliyor ve sonuçların ıyı olduğa soylenıyor Daha sos ra kendilerinden performanslarını değerlendirmeleri isteniyor. Kendıje tem* eden yanlılık uzenne yürütülen kültürler arası çalışmalara göre, aşagıdafale hangisi daha olasıdır7

a Ming'ın aksine Jason başarısını kendi üstün yeteneğine bağlayacaktır ^ b Ne Mıng ne de Jason başanlannı kendi ustun yeteneklerine bulayacaktır c Hem Mıng hem de Jason başanlannı kendi üstün yeteneklerine bağlayacakta:-

d. Jason m aksine Mmg başarısını kendi ustun yeteneğine bagliayacaktır ^

Aşağıdaki ifadelerden hangisi uyuşma canlılığında görülen kültürel farUdık ^j en ıyı seklide tanımlar7

Ortaklaşan kültürlerde yatkınlığa dayalı yüklemelere pek rastlanmaz, b Batılı kültürlerde yatkınlığa dayalı yüklemelere pek rastlanmaz

c. Ortaklaşacı kültürlerde yatkınlığa dalalı açıklamalann ötesine daha fazla i lir ve durumla ilgili bilgiler de buna dahildir ..^ '

d Bıreyselcı kültürlerde vatkınlıga davalı açıklamalann ötesine daha fazla geçtlı ve duıumla ilgili bilgiler de buna dâhildir “

10 Yüklemede aktör/gozlemcı farkına gore aşağıdakilerden hangisi dofirudu

a. Genellikle kendi davranışlarınızın nedenim yatkınlığa başkalarının dav nedenlerini duruma baglanz .

b. Genellikle kendi davrananınızı durumsal başkalannm davranışlarmı ^ kmhjŞa dayalı nedenlere baglanz ı. ...Vİ

c. Genellikle hem kendi davramşianmm hem de başkalannm davranışla^ kmlığa dayalı nedenlere baglanz J

d Genellikle hem kendi davranışlarımızı hem de başkalannm davranışların^ ruma dayalı nedenlere bağlarız *jjj

b 01 = 6 B-8'« *L* **a 9 q-£** «1*

BENLİK: Kendimizi Sosyal Bağlam İçinde Anlamak

5

; Büyük sporcu olunmaz, büyük sporcu doğulur -ya da bize öyle geliyor. "Doğuştan yetenekli" ya da "Böyleşi milyonda bir gelir" denildiğini duyarız. Doğuştan gelen yetenekler elbette ki önemlidir. E Bu kitabm yazarlarından birinin beyzbol liginde atıcı değil, bir psikolog olmasının nedenlerinden biri de budur. Peki ama doğuştan gelen yetenek mi her şeyi belirler? Örneğin, gelmiş geçmiş en iyi basketbol oyuncusu kabul edilen Michael Jordan'ı düşünün. Lise takımından atıldığım biliyor muydunuz? (Evet, *doğru,* Michael spordan.) Yine de vazgeçmedi ve iki kat :1a çalıştı, her sabah okuldan önce an- enman yapmak için evden saat altıda tı. En sonunda ülkedeki en iyi basket-

1 programlarından birine sahip olan •uzey Carolina Üniversitesi'ne kabul . Onun yine de dinlenecek zamanı

GfcNEL ÇI RÇF\E

- **Benlik Bilgisi**
  - **Benhk Tanımında Kültürel Farklılıklar**
  - **Benlik Tanımında Cinsiyete Bağlı Farklılıklar Kendimizi fçe bakış Yoluyla Tanımak ' BAĞLANTILAR Anne Babalar Ç ı ukLı ıı \ıs.l Ovmelı' Zihniyet- Kendi Yeteneklerimizi Anlamak**
  - **•Kandımızı Tanımak Içüı**
  - **Başkalarını -- ■'Kullanmak ᵛ**
- **Benlık-Kontrolu**

Benliğin Yönetsel tşlevi

- **izlenim Yönetimi* Bütün Dünya Bir Sahnedir**
  - **Kültür* İzlenim Yonetıım ve Benliği- *Y* Güçlendirme**

yoktu, oyununu geliştirmek için çalışmaya devam etti. Kuzey Carolina elemelerde yenilip hayal kırıklığı yarattığı gece doğrudan spor salonuna gidip saatlerce sıçrayarak atış antrenmanı yaptı. Dünyadaki en iyi kadın futbolcu kabul edilen Mia Hamm'in tutumu da onunkinden farklı değildi. Çocukken sürekli olarak kendisinden daha büyük, daha iyi futbolcularla oynayarak kendi kendine meydan okuyordu. 10 yaşma geldiğinde bir şekilde, 11 yaşındaki erkek çocukların takımına kabul edilmeyi başardı ve takımın eti golcü oyuncusu oldu. Kolej yıllarında o kadar da iyi bir futbolcu olduğunu düşünmüyordu ancak ülkenin en iyi futbolcularına karşı oynarken, "Hayal edebileceğimden çok daha hızlı bir ilerleme kaydediyorum" diye düşünüyordu (Hamm, 1999, s. 4). Dünya Kupasını kazanan ve Olimpiyat Oyunlarında altın madalya alan takımlarda yer aldı ve ona dünyanın en iyi kadın futbolcusu diyenleri şöyle yanıtladı: "Yanılıyorlar. Potansiyelim var belki, ama henüz o aşamaya gelmedim" (Hamm, 1999, s. 15).

Bu hikâyelerin ana fikri yalnızca "çalışan kazanır" değil -burada önemli olan kendimizi ve yeteneklerimizi nasıl gördüğümüz. Kimileri spor yeteneğinin doğuştan geldiğine, "milyonda bir" kuramı doğrultusunda, sonra-



Araşamacılar diğer türlerde de benlik-kavramı olup olmadığım incelemek için *şöyle* **bir inceleme yürüttüler. Bu türler aynadaki imgelerinin kendi yansımaları olduğunu anlıyorlar mı, yoksa bunu türlerinin başka bir üyesi mi zannediyorlar? Aynı prosedür insanlarda da uygulandı ve insanlarda** benlik-kavTamvnm **18 ay dolaylarında geliştiğini ortaya koydu.**

dan kazanılmadığma inanır. Bu görüşün sorunlu yanı, her sporcu gibi, bu tip insanlann da arada bir başarısız olduklarında bu yeteneğe sahip olmadıkları gibi yıkıcı bir fikre kapılmalarıdır. “Ben, o milyonda bir gelen insanlardan biri değilim ve bunu hiçbir şey değiştiremez” diye düşünürler. “O zaman neden antrenmanlarla zaman kaybedeyim? Belki de en iyisi psikoloji dersini seçmek.” Michael Jordan ve Mia Hamm gibileri ise sporda başarıyı geliştirilebilecek bir beceri olarak görürler. Başarısızlık bırakıp gitmelerini değil, daha fazla çalışmaları gerektiğini gösterir. Bu bölümde de göreceğimiz gibi, insanlann kendi yeteneklerini görme ve davranışlarının nedenlerini yorumlama biçimleri başanlan üzerinde çok önemli ve belirleyici bir etkiye sahip olabilir. Peki ama bir insan kendisini zamanla nasıl tanır? Daha genel olarak, benliğin doğası nedir ve insanlar bunu nasıl keşfeder? Şimdi bu soruların yanıtlarım arayacağız.

Siz kimsiniz? “Kendim" dediğiniz bu insana nasıl dönüştünüz? Amerikan psikolojisinin kurucusu William James (1842-1910) benlik algımızdaki temel ikiliği tanımlamıştı. Benlik kendimizle -ya da James’in (1890) deyişiyle “bilinen” hatta daha basit olarak “benim” ile ilgili düşünce ve inançlarımızdan oluşur. Benlik aynı zamanda, “bilen” ya da “ben” olarak etkin bilgi işlemcisidir. Çağdaş deyimiyle benliğin bilinen yönünü benlik-kavra- mı, bilen yönünü de öz-farkındalık olarak adlandırırız. Benlik-kavramı benliğin içeriği (kim olduğumuzla ilgili bildiklerimiz), öz-farkmdalık ise kendimiz hakkında düşünme eylemidir. Benliğin bu iki yönü bir araya gelerek bütün bir kimlik duygusu yaratır. Benliğiniz hem (zamanla toplanmış çarpıcı bir içerikle dolu) bir kitap hem de bu kitabın (istediği zaman istediği bölümü açabilen ya da yeni bir bölüm ekleyebilen) okurudur. Bu bölümde benliğin her iki yönünü, yani hem benlik-kavrammm doğasım hem de kendimizi öz-farkmdalık yoluyla nasıl tanıdığımızı ele alacağız.

“Benlik duygusu olan tek canlı türü biz miyiz?” sorusu, başlamak için iyi bir nokta. Bu konuda yalnız olmadığımızı gösteren birkaç çarpıcı çalışmadan söz edebiliriz (Gallup, 1997). Araştırmacılar bir hayvan kafesi-

| Benlik-kavramı
j Benliğin, içeriği; yani kim olduğumuza dair bildiklerimiz.
j| Öz-farkmdalık
^Kendimiz hakkında düşünme eylemi.

nin içine bir ayna yerleştirdiler ve artık tanıdık bir nesne hâline gelene kadar aynayı orada bıraktılar. Daha sonra hayvan kısa bir süreliğine anestezi ile uyutuldu ve kaşına ya da kulağına kokusuz kırmızı boya sürüldü. Hayvan uyanıp aynaya baktığında ne oldu dersiniz? Şempanze ve orangutanlar hemen kendi başlarındaki kırmızı boyalı bölgeye dokundular. Yunuslarda da kendilerini aynada tanıdıklarım gösteren belirtilere rastlandı. Yunusların bedenlerine (zehirli madde içermeyen) kırmızı bir boyayla işaret konulduğunda yunusların doğrudan aynaya doğru yüzerek bu noktayı görmek için bedenlerini döndürdükleri görüldü (Emery & Clayton, 2005; Reiss & Marino, 2001).

Bu çalışmalara göre şempanze ve orangutanlarda ve muhtemelen goril ve yunuslarda tam gelişmemiş bir benlik-kavramı söz konusu. Aynadaki imgenin başka bir hayvana değil, kendilerine ait olduğunu anlıyorlar ve daha önce olduğundan farklı göründüklerini de fark edebiliyorlar (Gallup, Anderson, & Shillito, 2002; Heschl & Burkart, 2006; Posada & Colell, 2007).



Harvard Üniversitesi mezunu Masako Owada Japonya'da tahtın varisi Prens Naruhito ile evlenmek için gelecek vadeden kariyerinden vazgeçip kendisinden beklenen geleneksel rolleri benimsediğinde birçok Batılı kadın bu karan sorguladı. Birçoklan içinse burada asıl mesele benliğin karşılıklı bagımlı/ba- gtmsız algılanışındaki kültürel farklılıklardı.

insanlarda benlik duygusunun ne zaman gelişmeye başladığını merak eden araştırmacılar kırmızı boya testini yürümeye yeni başlayan çocuklarla yaptılar ve kendim tanımanın 18 ay civarında geliştiğini buldular (Courage, Edison, & Ho- we, 2005; Lewis & Ramsay, 2004). Biz büyüdükçe bu basit benlik-kavramı da ; gittikçe karmaşıklaşır. Psikologların insanlarda benlik-kavramının çocukluktan yetişkinliğe nasıl bir değişim geçirdiğini anlamak için başvurduğu yöntemlerden biri farklı yaştaki insanlardan basitçe "Ben kimim?" sorusunu yanıtlamalarım istemektir. Bir çocuğun benlik-kavramı, tipik bir şekilde somut olduğu için çocuklar bu soruya kolayca gözlemlene-

bilen yaş, cinsiyet, oturduğu yer ve hobileri gibi kesin ve kolayca gözlemlenebilen yanıtlar verir. 9 yaşındaki bir çocuk bu soruyu şu şekilde yanıtlayacaktır: "Gözlerim kahverengi. Saçlarım kahverengi. Kaşlarım kahveren**gi.** .. Erkeğim. Boyu neredeyse 2 metre olan bir amcam var" (Montemayor & Eisen, 1977, s. 317),

Olgunlaştıkça fiziksel karakteristiklere daha az, psikolojik durumlara (düşünce ve duygularımıza) daha fazla odaklanır, başkalannm bizimle ilgili yargılanüzerine daha fazla düşünmeye başlarız (Hart & Damon, 1986; Livesley & Bromley, 1973; Montemayor & Eisen, 1977). Bu da bir lise son sınıf öğrencisinin, "Ben kimim?" sorusuna verdiği yanıt:

> **Ben bir insanım... Aksi biriyim. Kararsızım. Hırslıyım. Çok meraklıyım. Birey değilim. Yalnızım. Amerikalı'yım (Tann yardımcım olsun). Demokratım. Liberalim. Radikalim. Tutucuyum. Sahte-liberalim. Ateistim. Sımflandınlabilir birisi değilim (yani, olmak istemiyorum) (Montemayor & Eisen, 1977, s. 318).**

ilk gençlik dönemindeki bu öğrencinin hobilerini ve görünümünü betimlemeyi çoktan geride bıraktığı açıkça görülebiliyor (Harter, 2003). Peki, ama benlik tam olarak ne yapar? Dört önemli işlevi vardır: Benlik-bilgisi ile kendimiz hakkında bildiklerimizi formülleştirir ve organize ederiz; *benlik-denetimi* ile planlar yapar kararlarımızı uygularız; *kendini-sunma* ile kendimizi başkalarına en iyi şekilde göstermek için elimizden geleni yaparız; *kendini-mazur-gösterme* yoluyla da kendimizi kendimize en iyi şekilde göstermek için elimizden geleni yaparız (Baumeister, 1998; Graziano, Jensen-Campbell, & Finch, 1997; Leary & Tangney, 2003). Benliğin ilk üç işlevini bu bölümde, kendini mazur göstermeyi bir sonraki bölümde ele alacağız.

BENLtK BÎLGÎSt

Kim olduğunuzu nasıl tanımlarsınız? Bu soru çok net görünüyor olabilir ancak bunu yamdama şekliniz büyük olasılıkla çok çarpıcı kültürel ve sosyal süreçleri ortaya koyacaktır.

Benlik Tanımında Kültürel Farklılıklar

1993 yılının haziran ayında 29 yaşında bir Japon kadını olan Masako Owada Japonya'nın varis prensi Naruhito ile evlendi. Masako, Harvard ve

Oxford üniversitelerinde eğitim görmüştü, dış işlerinde görevliydi ve diplomat olarak muhteşem bir kariyere sahip olma yolunda ilerliyordu. Beş dil biliyordu ve mesleğindeki prestiji her geçen gün artıyordu. Prensle evlenme kararı birçoklarını şaşırtmıştı çünkü bu, kariyerinden vazgeçtiği anlamına geliyordu. Gerçekten de artık bağımsız bir hayatın yakınından bile geçemeyecek, prense ve kraliyet ailesinin geri kalanına tabi olacak, zamanının büyük bir bölümünü de kesin çizgilerle belirlenmiş kraliyet törenlerinde geçirecekti. Bazıları onun monarşi üzerinde çağdaşlaştırıcı bir etkisi olacağım ummuştu ancak, "Bugüne dek prenses kraliyet ailesini değil, kraliyet ailesi onu değiştirdi" (Girl *bom tojapan's* princess, 2001).

Gıcırdayan teker yağı kapar.
-Amerikan *atasözü* **Başını uzatan çivi tokmağı yer.**
-Japon atasözü-

Siz, Masako'nun prensle evlenme karan hakkında ne düşünüyorsunuz? Vereceğiniz yanıt benlik-kavramınız ve büyüdüğünüz kültürün izlerini taşıyabilir. Çoğu Batı kültüründe insanlar kendilerini, başkalanmn değil, kendi içsel düşünce, duygu ve eylemleri ile tanımladıklargı bir bağımsız benlik görüşüne sahiptir (Kitayama & Uchida, 2005; Markus & Kitayama, 1991, 2001; Nisbett, 2003; Oyserman & Lee, 2008; Triandis, 1995). Batılılar kendilerini başkalanndan oldukça ayn olarak tanımlamayı öğrenirler ve bağımsızlık ile tekliğe değer verirler. Sonuç olarak, çoğu Batılı, Masako'nun varis prensle evlenme karannı hayretle karşılamıştır. Bu görüşe göre, Masako, ona kendisine ait bağımsız bir yaşama sahip bir birey olarak değer vermeyen, geri kalmış, cinsiyet aynmcısı bir toplum tarafından evliliğe zorlanmıştır.

Buna karşılık, çoğu Asyalı ve Batılı olmayan kültürler kişinin kendisini başkalan ile ilişkisi bağlamında tanımladığı ve davranışlannm genellikle

Bağımsız. Benlik Görüşü
Kişinin, kendini başkalannm düşünce, duygu ve eylemleri ile değil, kendi iç düşünÜj çeleri, duygulan ve eylemleri ile tanımlaması.

Karşılıklı Bağımlı Benlik Görüşü
Kişinin kendini başkalarıyla ilişkileri bağlamında tanımlaması; davranışlarının genellikle başkalanmn düşünce, duygu ve eylemleri tarafından; belirlendiğini kabuîj

etmek.



1)1 M: vc **GÖR!** **P Bağımsızlık ve Karşıldd^^^â [redacted] Ölçmek**

Talimatlar: **Aşağıdaki ifadelere ne kadar katıldığınızı** *y*ı **r anî rac'^nırt St-lırun-**

^KesüdıKfe^^' t!

Katıkmvotum _____ îö^yorem

■*fi* **1. Muduluğum çevretndekılerin**							-
mutluluğuna bağlıdır.	1	2	**3**	**4**	**5**	**0 7**	
, 2. Kendi çıkarlarımı içinde bulunduğum	1	2	**3**	**lig**	**5**		**lİSHil**
‘ grubun çıkarlanna feda edentn.							
3. Grup kararlarına saygı duymak							
bence önemlidir.	1	2	**3**	**_4**	**5**		
' 4. Kız ya da erkek kardeşim başarısız							
olduğunda sorumluluk duyanm.	**I**	2	**3**	**4**	**5**	**-V*^İ**	
5. Grup üyelenne kesinlikle katılmasam							
bile tartışmaktan kaçınırım.	**l**	2	**3**	**4**	**5**		**7 ^**
Y 6. **Övgü ya da ödüller konusunda tek**							**; V *ty***
başıma öne çıkmaktan rahatsız olmam.	**I**	2	**3**	**4**	**5**		6 **7*.**
7. Benim ıçm en önemlisi kendi başımın							**aüi*^î**
çaresine bakabihnemdir.	1	2	**3**	**4**	**il!**		8**MI**
t# 8**. Yeni tanıştığa» insanlara karşı.**							
1 **direkt ve açık sözlü olmayı yeğlerim.**	1	2	**3**	**4**	**5**		
9 Bu çok açıdan başkalarından farklı		**Ifilltt o**		**KffSjS fSs**	**■V.**		
„ ve kendime özgü olmayı severim.	1	2	**3**	**1ÜÎ**	**5**		
Ç **10. Başkalanndan bağımsız kişisel**				**simi**			**lllıppi**
4 **kimliğim benim için çok önemlidir. .**	**pist**	2	**3**	**llliı**	**5**		

' ----------

Not Bu sorular Sıngehs m (1094; insanlarda karşılıklı bağımlı \e bağımsız benlik i görüşlerinin gücünü ölçmek içm geliştirdiği ölçekten alır nuştır Asıl ölçekte kar- *y* **şıfakh bağımlılığı ölçmek içm 12, bağımsızlığı ölçmek ıçinr 12 soru bulunmaktadır H Biz burada her iki tipten beşer tanesine yer veriyoruz: İlk beş sora LırşılıLL bağım lıhğı son be* soru ise bağımsızlığı ölçmek ıçm tasarlanmıştır Puanlandırma taîı- Ç matlan için 298. sayfaya bakınız. , • -- ; - ***

{(Smgelıs, 1994 çalışmasından uyarlanmıştır.,)

başkalarının düşünce, duygu ve eylemleri tarafından belirlendiğini düşün- ■ düğü karşılıklı bağımlı benlik görüşüne sahiptir. İnsanlar arasındaki bağlılık ve. karşılıklı bağımlılığa değer verilirken bağımsızlık ve teklik hor go- . rülür. Örneğin, "Ben..." diye başlayan bir f cümle kurmaları istendiğinde Asya kültürle- f rinden gelen insanlarda, Batı kültürlerinden J gelenlere oranla, aile ya da dinî cemaat gibi * sosyal gruplara atıfta bulunma eğilimi daha yüksektir (Boncher, 1994; Triandis, 1989). fj Birçok Japon ve diğer Asyalılara göre Masa- j§ ko'nun kariyerinden vazgeçmesi hiç de şaşırtıcı değildi ve kendisini başkalarına, örneğin anne babasına ve kraliyet ailesine karşı yükümlü ve bağlı : görmesinin doğal bir sonucuydu. Bir kültürde olumlu ve normal görülen bir davranış başka bir kültürde çok farklı algılanabilir.

İçe bakış zordur ve yanıltıcı olabilir Bu zorluk ter türden gözlem ıçm geçerlı-

-Wıllıam James ÎBÖ0

Ted Singelis (1994) insanların kendilerini ne kadar karşılıklı bağımlı ve bağımsız gördüğünü ölçmek için bir anket geliştirdi. 235. sayfadaki Dene ve Gör! alıştırmasında bu ölçümden örnekler bulabilirsiniz. Singelis, anketi Manoa'daki Hawaii Üniversitesi öğrencileri arasmda düzenledi ve Asya kökenli Amerikalıların bağımsızlıkla ilgili maddelerden çok, karşılıklı bağımlılıkla ilgili olanlara, buna karşılık beyaz Amerikalıların karşılıklı bağımlılıkla ilgili maddelerden çok bağımsızlıkla ilgili olanlara katıldığını gördü.

Bu söylediklerimiz, Batı kültüründen gelen herkesin bağımsız benlik görüşüne, Asya kültüründen gelen herkesin de karşılıklı bağımlı benlik görüşüne sahip olduğu anlamına gelmiyor. Kültürler içerisinde benlik-kavramı konusunda farklılıklar söz konusudur ve kültürler arasındaki temas arttıkça bu kültürler arasındaki farklılıklar da azalabilir. Örneğin, Masako'nun evlenme kararının, en azından bazı genç Japon kadınlar tarafından çok da olumlu karşılanmadığını, bu seçimi karşılıklı bağımlılığın olumlu bir işareti olarak değil, Japonya'daki feminist davaya bir İha- net olarak gördüklerini söyleyebiliriz (Sanger, 1993). Japonya'da iş gücü- ; ne katılan kadınların sayısı rekor düzeylerde ve kariyer uğruna evliliği erteleyen ya da düşünmeyen kadınların sayısı her geçen gün artıyor. Kralı-; yet Ailesi'nin kısıtlayıcı yaşamı Prenses Masako'yu da olumsuz etkilemişi

gibi görünüyor. Prenses 2004 yılında halkın karşısına çıkmamaya başladı

ve kraliyet ailesi basın sözcüsü prensesin depresyon nedeniyle terapi gördüğünü açıkladı (Carpenter, 2008).

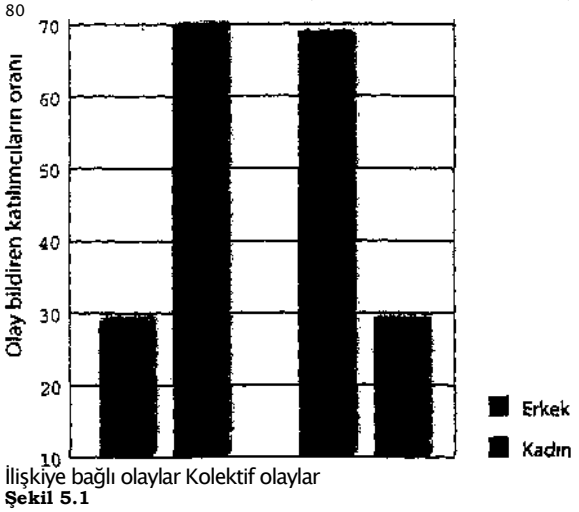
Yine de Batı ve Doğu kültürlerinin benlik duygusu konusunda farklılık sergilediği yadsınamaz ve bu durum kültürler arasındaki iletişimde ilginç sonuçlar doğurmaktadır. Gerçekten de benlik duygusundaki farklılıklar o kadar temel niteliktedir ki bağımsız benlikleri olan insanlar ile karşılıklı bağımlılık duygusu olan insanlann birbirlerini bu açıdan anlaması çok zordur. Batıklar Asyahlann karşılıklı bağımlılık duygusunu takdir etmekte güçlük çekerler; benzer şekilde, birçok Japon için de Amerikalıların kendilerini ait olduklan sosyal gruptan ayn tanımlaması inanılacak gibi değildir. Bir grup Japon öğrenciye Batılı benlik görüşü üzerine seminer veren bir psikolog şöyle diyordu: "Öğrenciler derin bir iç geçirdiler ve 'Bu gerçek olabilir mi?' diye sordular." (Kitayama & Markus, 1994, s. 18). William Shakes- peare'in deyişiyle Batı toplumunda benlik her şeyin ölçüsüdür. Bununla birlikte, biz bu benlik kavramının ne kadar doğal olduğunu düşünsek de bunun sosyal bir yapı olduğunu ve dolayısıyla kültürden kültüre farklılıklar sergileyebileceğini unutmamamız gerekir.

Benlik Tanımında Cinsiyete Bağh Farklılıklar

Kadınlann bir araya geldiklerinde başkalanyla ilgili sorunlan ve ilişkileri hakkında konuştuklarını erkeklerin sohbetlerindeyse duygulardan başka her şey (genellikle spor) olduğunu söyleyen stereotipte doğruluk payı var mıdır? Elbette ki bu abartılı bir stereotiptir ancak erkek ve kadınların benlik kavranılan arasındaki farkı yansıttığı için bir doğruluk payı olduğu da söylenebilir (Baumeister & Sommer, 1997; Cross, Bacon, & Morris, 2000; Cross & Madson, 1997; Gabriel & Gardner, 1999, 2004).

Kadınlarda *ilişkisel karşılıklı bağımlılık* daha yüksektir, yani yakın ilişkilerine, örneğin eşleri ya da çocuklan hakkında hissettiklerine daha çok odaklanırlar. Erkeklerde ise *kolektif karşılıklı bağımlılık* daha yüksektir, yani daha geniş gruplardaki yerlerine, örneğin Amerikalı ya da bir demek üyesi olmalanna daha çok odaklanırlar (Brewer & Gardner, 1996; Gabriel & Gardner, 1999). Çocukluğun erken dönemlerinden itibaren kızlar yakın ilişkiler kurmaya, başkalanyla iş birliği yapmaya ve dikkatlerini sosyal iliş- -kilere odaklamaya daha eğilimli olurken, erkek çocuklar daha çok grup -

üyeliklerine önem verirler (Cross & Madson, 1997). Bu farklılıklar yetiş-



Şekil 5.1

Karşılıklı bağımlılık tiplerinde cinsiyete bağlı farklılıklar.

Erkek ve kadın üniversite öğrencilerinden yaşamlarındaki önemli duygusal olayları anlatmaları istendi. Kadınlar daha çok ilişkiye bağlı, yakın kişisel ilişkilerle ilgili olayları bildirdiler. Erkekler ise daha çok kolektif, daha büyük bir gruba üyelikleri ile ilgili olayları anlattılar.

(Gabriel & Gardner, 1999, s. 648 çalışmasından)

kinlik döneminde de görülür örneğin, kadınlar az sayıdaki yakınlan ile samimi ilişkiler ve iş birliği kurmaya daha çok odaklanırlar, kişisel konulan ve duygularım, erkeklere oranla, tartışmaya daha eğilimli olurlar (Caldwell & Peplau, 1982; Davidson & Duberman, 1982).

Erkekler ise spor takımlan gibi sosyal gruplara daha çok odaklanırlar. Örneğin, kadın ve erkeklerden yaşamlanndaki olumlu ya da olumsuz duygusal bir olayı anlatmalan istendiğinde kadınlar nişanlanmak ya da bir aile üyesinin ölmesi gibi kişisel ilişkilerinden söz etme eğilimindedir (Gabriel & Gardner, 1999). Erkekler ise bir demeğe kabul edilmeleri ya da tuttukları takımın önemli bir maçı kaybetmesi gibi daha geniş gruplan içeren olaylardan söz ederler (bkz. Şekil 5.1). Benlik-kavrammızın ilişkisel karşılıklı bağımlılık duygusuna ne kadar dayandığını görmek için sıradaki Dene ve Gör! alıştırmasındaki sorulan yanıtlayabilirsiniz.

İlişkisel Karşılıklı Bağımlılığı Ölçmek

«SES»

DENE vc GÖR!

-[1] *Talimatlar* **Aşağıdaki ifadelere ne kadar katıldığınızı ıa katılmadığınızı belirtin**

~lt ^	Kesinlikle Katılmıyorum	> . r ^ . ... Kesinlikle Kadlıyorum
ffŞvYa'krn ilişkilerim kimliğimin fi'î ' önemli bir yansımasıdır "', 2. Kendimi birisine yakın hissettiğimde genellikle o kişinin kimliğimin önemli bir parçası olduğpnu hissederim. fe3. Bir yakınım önemli bir başan kazandığında genellikle güçlü t* bir gurur duyarım.		**2 3 4 5 6 7 2 3 4 5 6 7 2 3 4**
4. **Bence kimliğimin en önemli bölümlen yakın arkadaşlarınla - bakarak anlaşılabilir.**		**5 6 7**
5. **Kendimi düşündüğümde genellikle yakın arkadaşlanmı ve ailemi de - ,■ ■ düşünürüm.**		**2 3 4 5 6 7**
6. **Birisi bir yatanımı incittiğinde ben ' V- de kendimi incinmiş hissederim. r -**	1	
"7. Genel olarak, yakuı ilişkilenm ' benlik-imgemm. önemli bir parçasıdır. .	1	
8. **Genel olarak, yakm ilişkilerimin kendi hakkımdaki duygularımla ilgisi yoktur.**	1	v **2 3 4 5 6 7**
9 Bence nasıl bırıs* olduğuma dair hıslerımle yakın ilişkilerim alakasızdır.	1	**2 3 4 5 0 7**
10. Sahip olduğum yakın arkadaşlar gurur kaynagımdır.	1	**3** *4*
* *>11.* **Birisiyle yakm arkadaşlık kurduğumda |r genellikle o kişiyle güçlü bir özdeşleşme hissederim.**	• 1	6 **7**

*X***Not: Puanlandırma talimatları için 298. sayfaya**

bakınır. (Cross, Bacoo, & Moms, 2000 çalışmasından uyarlanmıştır-)

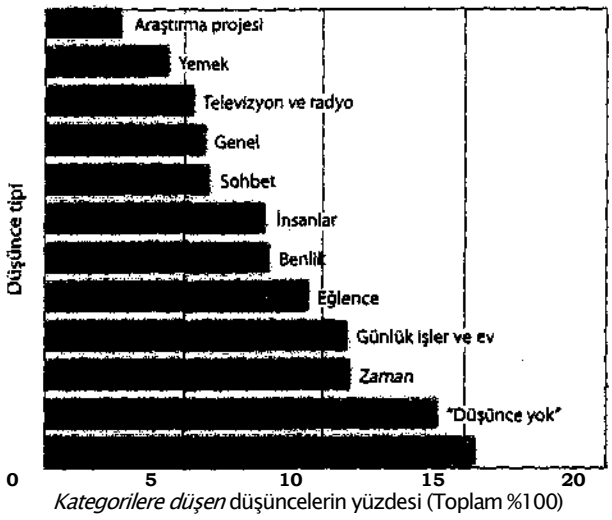
İ

Bu tip cinsiyet farklılıklarını ele alırken ihtiyatlı olmalıyız: Kadın ve erkekler arasındaki psikolojik farklılıklar, benzerliklerin sayısından çok daha azdır (Deaux & LaFrance, 1998; Hyde, 2005). Yine de öyle görülüyor ki ABD'de kadın ve erkekler kendilerini farklı tanımlamaktadır, kadınların ilişkisel karşılıklı bağımlılık duygusu, erkeklere oranla, daha yüksektir.

Kendimizi îçe bakış Yoluyla Tanımak

İnsanlann içinde büyüdükleri kültürün ve cinsiyetlerinin benlik-kavTamınm gelişmesinde rol oynadığım gördük. Peki ama insanlar kültür ve cinsiyet tarafından şekillendirilen benliklerim nasıl tanırlar?

Bu soru size tuhaf gelebilir. "5u işe bak!" diyebilirsiniz. "Bunun için bir sosyal psikoloji kitabına ihtiyacım hiç yok! Bunda şaşıracak ne var? Kendimle ilgili düşünürüm, olur biter." Diğer bir deyişle, içe bakış, yani düşünce, duygu ve güdüleriniz hakkında yalnızca sizin sahip olduğunuz "iç bilgi-



Şekil S.2
"Ne hakkında düşünüyorsunuz?" insanlar bir hafta boyunca günde birkaç kez rastgele aralıkla çalan çağrı cihazları taşıdılar. Çağn cihazı her sinyal verdiğinde az önce düşündüklerini anlattılar. Benlikle ilgili düşüncelerin sıklığı şaşırtıcı derecede düşüktü.
(Csikszentmihalyi & Figurski, 1982 çalışmasından uyarlanmıştır.)

ler" yoluyla kendinizi tanıdığınızı söylüyorsunuz. Gerçekten de içe bakış yoluyla bazı soruların yanıtlarını bulabilirsiniz. Öte yandan, içe bakışın

ilginç iki yönüne değinmek gerekiyor: İnsanlar bu bilgi kaynağına zannettiğiniz kadar sık başvurmaz -aslma bakılırsa, insanlar kendileri hakkında pek de fazla düşünmezler ve düşündükleri zaman da duygu ve davranışlarının nedenleri bilinçli farkmdalıklanndan gizleniyor olabilir (VVilson, 2002; Wilson & Dunn, 2004). Kısacası, kendini-irdeleme o kadar da ahım şahım bir şey değildir ve tek bilgi kaynağımız bu olsaydı işimiz hiç de kolay olmazdı.

Benliğe Odaklanmak: Öz-Farkındalık Kuramı İnsanlar kendileri hak- . kında ne kadar sık düşünürler? Bu soruya yanıt arayan araştırmacılar yaşlan 19 ile 63 arasında değişen ve 5 farklı şirketten gelen 107 çalışandan 1 hafta boyunca çağn cihazı taşımasını istedi. Çağn cihazlan sabah 7:30 ile akşam 10:30 arasında rastgele aralıklarla günde 7 ila 9 kez çalıyordu (Csikszentmihalyi <Sr Figurski, 1982). Cihaz her çaldığında katılımcılar o anki etkinlikleri, düşünceleri ve ruh hâlleriyle ilgili bir dizi soruyu yanıtlıyordu. Şekil 5.2'de de görüldüğü gibi insanlar kendileri hakkında şaşırtıcı derecede az düşünüyordu. Kaydedilen düşüncelerin yalnızca %8'i katılımcıların kendisi hakkındaydı; katılımcılar daha çok iş, angaryalar ve zaman hakkında düşünüyordu. Aslına bakılırsa, "Hiçbir şey düşünmüyorum" yanıtının sıklığı kendileri hakkmdaki düşüncelerinden daha fazlaydı. Yani kimi zaman içe bakış yapsak da, bu o denli sık bir bilişsel etkinlik de değildir. Gündelik hayada ilgili sıradan düşünceler ve tabii ki başkalan ve onlarla konuşmalanmız üzerine düşünceler gündelik düşüncelerimizin çok büyük bir bölümünü kaplar (bkz. Şekil 5.2).

Elbette ki bazen, özellikle de kendimizi bir video filmde gördüğümüzde ya da aynada kendimize baktığımızda olduğu gibi öz-farkmdalığınm tetiklendiği ortamlarla karşılaştığımızda bilincin sahne ışıklarını kendimize çevirirız. Ömeğin, bir arkadaşınızın yeni video kamerasıyla çektiği ve göıtülerin hemen hepsinde olduğunuz bir filmi izlerken öz-farkmdahk duuinunda olursunuz; yani kendi dikkatinizin odağında yer alırsınız. Öz-farudalık kuramına göre böyle bir durum yaşadığımızda mevcut davramş-

bakış ,

Kendi ı^lttınc l?3kmıi vc kenefi (IU^UBLC ıiıı* ^ıı \^ ^ılılulfinnı iDLC^cnıc

lanmızı değerlendirip içsel standart ve değerkrimizle karşılaştırırız (Carver, 2003; Duval & Silvia, 2002; Duval & Wicklund, 1972; Philips & Silva, 2005; Wiekens & Stapel, 2008). Kısacası, kendimizin farkında oluruz, yani kendimizin nesnel, yargılayıcı gözlemcileri hâline gelir, kendimizi dış bir gözlemcinin gözüyle görürüz. Diyelim ki sigarayı bırakmaya karar verdiniz ve günün birinde bir vitrin camında, sigara içen aksinizi gördünüz. Sizce nasıl hissedersiniz?

> Aynaya baktığımda bir çığlık atom yüreğin sıkışa karşımda duıan kendim değildim alaycı, kem bakışlı bir şevtanm yuzûydu - Fnedrıch Nıetzsche, *Böyle Buyurdu Zerdüşt*

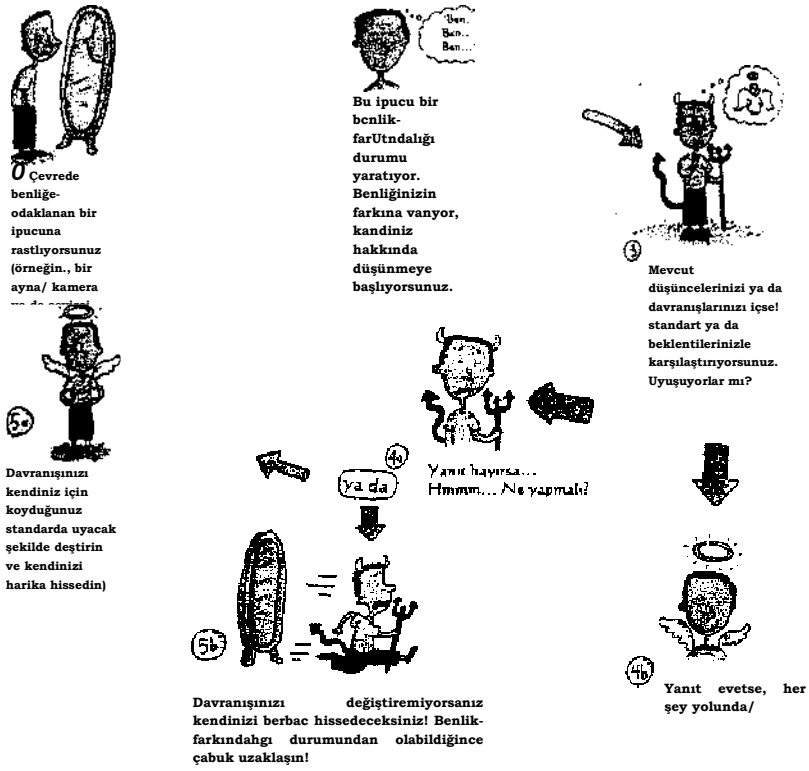
Bu yansıma, davranışınız ile içsel standardınız arasındaki uyuşmazlığın farkına varmanıza neden olacaktır. Davranışınızı iç yö-: nergelerinize (yani, sigarayı bırakmaya) göre değiştirebilirseniz bunu yaparsınız. Davranı- şmızı değiştiremeyeceğinizi hissederseniz \ kendiniz hakkında hoş olmayan bir geribildirim alacağınız için benlik-farkmdalığı durumunda olmak sizi rahatsız edecektir (Duval & Silvia, 2002). Şekil 5.3'te ben- lik-farkmdalığmın kendi iç standartlarımızın bilincine varmamızı nasıl sağladığı ve bunu izleyen davranışlarımızı nasıl yönlendirdiği görülüyor.

Bazen insanlar benlikten kaçma çabalarında daha da ileri giderler. A1-. kol bağımlılığı, aşın yeme ve cinsel mazoşizm gibi çeşidi etkinliklerin bir ortak yanı bulunur: Bunlann tümü iç sahne ışıklarını kişinin kendi üze-: rinden uzaklaştırmasının etkin yollandır (Baumeister, 1991). Örneğin, sarhoş olmak kişinin kendi hakkında olumsuz düşüncelerden (geçici bir süre için de olsa) kaçmasını sağlar. İnsanların, tüm risklerine karşın, düzenli bir şekilde bu tip tehlikeli davranışlara yönelmesi kendine odaklanmanın ne kadar itici bir şey olabildiğini gösterir (Hull, 1981; Hull & Young, 1983; Hull, Young, & Jouriles, 1986).

Bununla birlikte, benlikten kaçmanın bütün yollan bu denli zarar veri| ci değildir. Birçok dinsel ifade ve tinsellik biçimi de kendine odaklanmada# kaçmanın etkili yollandır (Baumeister, 1991). Aynca, kendine odaklanmİ! her zaman kaçınma amaçlı değildir. Kısa bir süre önce büyük bir başan yağ

Ûz-

însanlarm dikkatlerim kendi üzerlerinde yoğunlaştırdıklarında kendi davranırlar nı içset standart değerleriyle karşılaştırdıktan düşüncesi.



Şekü 5.3

i-farkındalık kuramı: benliğe-odaklı dikkatin sonuçlan.
İnsanlar kendilerine odaklandıklannda davranışlannı içsel standartlanyla karşılaştı- nrlar.
(Carver & Sheier, 1981, çalışmasından uyarlanmıştır.)

adıysanız kendinize odaklanmaktan, olumlu icraatlannızı vurgulayacağı in, gerçekten büyük bir zevk alabilirsiniz (Greenberg & Musham, 1981; ilvia & Abele, 2002). Dahası, kendine-odaklanma size neyin doğru neyin yanlış olduğu hissini anımsatarak beladan uzak durmanızı da sağlayabilir. Örneğin, çeşitli çalışmalarda, insanların kendilerinin farkında olduğunda meğin, bir aynanın karşısında) ahlaki standartlanna, örneğin bir testte 'e yapma ayartısından silkinmek gibi, daha çok uyduğunu ortaya koymuştur (Beaman, Klentz, Diener, & Svanum, 1979; Diener, Wallbom, 76; Gibbons, 1978). O zaman, bize eksik yönlerimizi hatırlattığında öz- kındalıktan özellikle kaçınmak isteriz ve bu koşullar altında (örneğin,

kötü geçen bir sınavdan hemen sonra) insanlar benlik-farkmdalığmdan kaçmaya çalışır. Diğer zamanlarda ise -örneğin, omzunuzdaki küçük şeytan sizi ayartmaya çalışırken- bir miktar öz-farkmdalık, ahlak kurallarınızı ve ideallerinizi hatırlamanızı sağladığı için, o kadar da kötü bir şey değildir.

Yemin ederim, aşın bilinçli olmak bir hastalıktır um anlamıyla gerçek _ bir

-Fyıdbt Dosta evsky, *Yıratttn-thrt* **NbAzr, 1864**

. li."?"*.1'.*-!' - .

Bununla birlikte, bu noktaya kadar sözünü ettiğimiz çalışmaların neredeyse hepsi Batılı ülkelerden gelen (çoğunlukla da Amerikalı) katılımcı omeklemleri ile yürütülmüştür. Doğu Asya kültürlerinde büyüyen insanlann benlikle ilgili daha çok karşılıklı bağlılığa dayanan bir görüşe sahip oldukları, kendilerini başkaları ile ilişkileri bağlamında tanımladıkları düşünülürse onlardaki öz-farkmdalık eğilimi de farklı olabilir mi? Son çalışmalara göre bu sorunun yanıtı evettir. Dov Cohen ve meslektaşları Do-



"O gruptan uzak dur. Benlik-farkındalıklan korkunç düzeyde."

■W.

gu Asyalılarda *benliğe dışarıdan bakış,* yani kendilerini başkalanmn gözü; görme eğiliminin daha yüksek olduğunu bulmuştur (Cohen, Hoshino-Br ne, & Lçung, 2007). Daha açık olmak gerekirse her iki kültürdeki insa da bu iki bakış açısından birini seçebilir ancak

insanlann benimseme *e′* liminde olduğu "ön tanımlı" durumlar açısından bir farklılık söz konusu,

Bunu, Doğu Asyalılann kronik öz-farkmdalık durumunda olduğu **çün**kü kendilerini başkalarının gözüyle görme eğilimlerinin daha güçlü olduğu şeklinde de ifade edebiliriz. Eğer durum buysa az önce değindiğimiz **araştırmadaki** gibi insanlar ayna ya da video kameranın önüne konduğun**da Batıklardaki** öz-farkmdalık düzeyi, Doğu Asyalılara oranla daha yüksek **olmalıdır.** Steve Heine ve meslektaşlan da yakın zamanda düzenlenen bir **çalışmada** um **da** bu sonuca ulaşmıştır (Hei- _____,

ne, Takemoto, Moskalenko, Lasaleta & Heinrich, 2008). Bu çalışmada, bir Amerikan ya da Japon üniversitesinde okuyan öğrencilerden oluşan katılımcılardan, "Son derece dü-

Keşke biraz alçak gönüllü olmaya çalışabılsetn.. Kendimi düşünmekle o kadar meşgulüm kı. -Dame Edıch. Sttwell

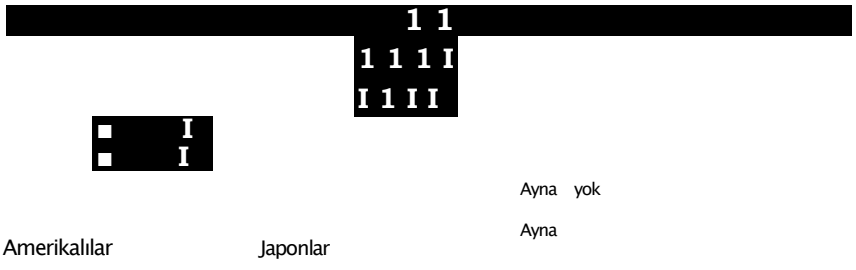
■ şünceli biriyimdir" gibi 20 ifadeyi kendilerini ne kadar iyi anlattığı açısından puanlandırmaları istenmiştir. Daha sonra da yine aynı ifadeleri ideal olarak olmak istedikleri kişiye ne kadar uygun olduğu açısından değerlendirmişlerdir.

. Temelde bu görevin amacı, insanlann düşüncelerinde ideal benliklerinden ne kadar uzakta olduğunu ölçmektir; örneğin, kendilerinin, görmek iste-

f diklerinden daha az düşünceli birisi olduklannı mı düşünmektedirler? Ka-

jgj"-:.

. ulımcılann yansı bu görevi bir ayna karşısında yerine getirirken, diğer ya-



İdi 5.4

ı Japon ve Amerikalı üniversite öğrencileri üzerindeki etkileri, floru formunu ayna önünde dolduran Amerikalı öğrenciler, ayna olmadan dolduran îerikalılara oranla, ideal ve gerçek benlikleri arasında daha fazla uyuşmazlık buldular. î,yandan, aynanın varlığı Japon öğrenciler üzerinde

herhangi bir etki yaratmamışa.

rısı için böyle bir durum söz konusu değildir. Daha önce de gördüğümüz gibi, Batıhlar yansımalarını aynada gördüklerinde bu durum dış bakış açı. sını tetikkr; onlar da kendilerinin nesnel, yargılayıcı gözlemcilerine dönüşürler ve böylece davranışlan ile iç standartları arasındaki uyuşmazlığı da daha iyi görebilirler. Aynı şey bu çalışmaya katılan Amerikalılar için de geçerliydi; sorulan bir aynanın önünde yanıtladıklannda ideal ve gerçek benlikleri arasında daha büyük bir uyuşmazlık olduğunu fark ediyorlardı. Buna karşılık, odada bir ayna olup olmaması Japon öğrenciler için hiçbir şeyi değiştirmiyordu. Şekil 5.4'te de görüldüğü gibi her iki koşulda da uyuşmaz- lıklan fark ediyorlardı; yani, sorulan aynalı odadaki Amerikalılar gibi yanıtlıyorlardı. Araştınnacılann belirttiği gibi, Japon katılımcılar sanki "kafalarının içinde ayna" varmış gibi davranıyor, kendilerini dış bakış açısıyla görmek için gerçek bir aynaya gereksinim duymuyorlardı (Heine ve ark., 2008). Siz benliğinizin ne kadar farkındasınız? Bunun yamam bulmak için sıradaki Dene ve Gör! alıştırmasını yapabilirsiniz.

Neden Böyle Hissediyoruz? Bilebileceğimizden Fazlasını Söylemek Benlik-farkmdalığı söz konusu olsa ve içimize, kalbimizin içindekilere bakabilsek bile *neden* belirli bir şekilde hissettiğimizi söyleyebilmek o kadar da kolay olmayabilir. Birisine neden âşık olduğunuza karar vermeye çalıştığınızı düşünün. Âşık olmak insanın başını döndürür, kendini bulutlann üzerinde hissettirir, insanı dalgınlaştım; aslında, eski Yunanlılar aşkın bir hastalık olduğunu düşünürdü. Peki, ama siz neden böyle hissediyorsunuz? *Aş-* kuıızm hangi yönü ona aşık olmanıza neden oldu? Onun görünüşü, kişiliği, değerleri ve geçmişindeki bir şeyin bunda rol oynadığım biliyoruz. Peki ama tam olarak ne? iki insan arasındaki bu özel kimyayı nasıl açıklayabiliriz? Zamanında bir arkadaşımız bize, saksafon çaldığı için bir kadına âşık olduğunu söylemişti. Gerçek neden bu muydu? Kalbimizin işleyişi o kadar gizemlidir ki nedenlerini açıklamakta çok zorlanabiliriz.

Ne yazık ki açıklamakta zorlandığımız konular aşktan ibaret değil. 3. Bölüm'de gördüğümüz gibi temel zihinsel işleyişlerin çoğu, farkındalık dışında gerçekleşir (Wilson, 2002). Bu, her şeyden habersiz düşünürler olduğumuz anlamına gelmiyor -genellikle düşünce işlemlerimizin sonuçlarından haberdar oluruz (örneğin, âşık olduğumuzu biliriz), ancak

çoğu zaman bizi bu sonuca götüren bilişsel süreçlerin farkında olmayız. Tıpkı bir sihirbazın şapkadan tavşan çıkarması gibi: Tavşanı görürüz, ancak oraya HJSİİ

Ij! \i: vc GÖR!

V !

n'ü / / .

■anızken kendinize ne kadar odaklanıyorsunuz?^.



, ;

'ieıer ve Buss (1975) tarafından özel benbk-binciiri^

eğilimini ölçmek *uzcrs* geliştirilmiştir ■* >■

ahmatlar **Aşağıdaki sorulara olabildiğince dürüst bir şekilde, i île 5araandaDu- ı verin** " “

„= Kesinlikle karakteristik değil (benimle alakası \nk> i

Pek karakteristik değil igjj

^ = Ne karakteristik ne de değil ■ Biraz karakteristik Ijjj

Kesinlikle karakteristik (bana çok benziyor)

£ Sürekli kendimi anlamaya çalışıyorum *n* **Genellikle kendimin çok farkında değilimdir 3 Kendi hakkımda çok düşünürüm Şrf Genellikle kendi fantezilerimin öznesıyımdır.**

Kendimi asla irdelemem Genellikle ıç inidir du\ „H1JM lıkkıt ed nnı Sürekli gudulenmı inceliyorum Bazen bir verlt ı İti t^ndıın ızUcıiîim hissine kapılıyorum ^9. Ruh hâlimdeki değişimlere karşı tetıktevım

Blr soruna eğildiğimde zıhnımm nasıl — fjrkınd ı.un ıır İJ Lıriai 1 'in ın-jJisıı kumulumu ı çatLİliKİe o kişiyle guç İn bıı '=de*'. >ım. hr^denm

2 î 4 5
2 4 5"
2 3 İğİİj İli 5
2 3, jyı ■5
■ 3t 4
2 3 4 5
2 3 5
2 3 İli 5
2 3 4 5

pot Puanlandırma talımadan için 298 sayfaya halnn»-

rCFemgstem Sh_{el}er üt Buss 1975 çal^masmdan u\ arlannu^)

girdiğini bilemeyiz. Bu tavşan sorunuyla nasıl başa çıkacağız? Genellikle .belirli bir şekilde hissetmemizin nedenlerini bilemesek de, öyle görünüyor iki, hemen her zaman elimizin alanda bir açıklamayla çıkageliriz. Bu gezegendeki evrim sürecinin sonucunda en güçlü beyinlere sahip olan tür olmakla övünürüz ve bu beyni kullanmaktan da çekinmeyiz. Ne yazık ki begtılerimiz, yamnda bir kullanma kılavuzuyla gelmemiştir, içe bakış, duygu *W*-davranışlarımızın doğru nedenlerine ulaşmamızı sağlamayabilir, ancak

biz kendimizi bunun doğruluğu konusunda ikna edebiliriz. Richard Nisbett ve Tim Wilson bu fenomeni "bilebileceğimizden fazlasını söylemek" * olarak adlandmr çünkü insanlann kendi duygu ve davranışlarına getirdiği " açıklamalar genellikle makul şartlarda bilebileceklerinin ötesine geçer (Nis- j bett & Ross, 1980; Nisbett & Wilson, 1977; Wilson, 2002).

Ûmegin, bir çalışmada üniversite öğrencilerinden gün içerisindeki ruKİ hallerini 5 hafta boyunca her gün not etmeleri istenmiştir (Wilson, LaserJj & Stone, 1982). Aynca öğrenciler hava durumu, iş yükleri ya da bir gece önce ne kada#j uyuduklan gibi, gündelik ruh hâllerini ötpj görebilecek şeylerin de güncesini tutmuşla?! dır. 5 haftanın sonunda öğrenciler ruh hâlisi ri ile bu diğer değişkenlerin birbirleriyle riji kadar ilişkili olduğunu değerlendirmiştir. Mevcut verilerin çözümlenmesi, çoğu durumda, insanlann ruh hâllerinfŞ öngören şeyler konusunda yanıldığını göstermiştir. Örneğin, çoğu, uyu= duklan uyku miktanmn bir sonraki günkü ruh hâllerini etkileyeceğini ö görmüştü, ancak bu aslında doğru değildi: Uyku miktanmn ruh hâlleri iıı bir ilişkisi yoktu. Katılımcılar içlerine bakmış ve kulağa mantıklı gelen ^ her zaman doğru olmayan bir takım kuramlar bulmuş ya da üretmişti (>l denthal & Kitayama, 1994; Wegner, 2002; Wilson, 2002).

Asli* en sıkı inceleme yolu. !j bile, o lı-mn kaynaklanılma bütünüyle nüfuz edemevîz -ImmanueJ Kant

Bu katılımcıların, en azından kısmen, dayandıklan nokta kendi nedei sel kuramlanydı. İnsanlar kendi duygu ve davranışlannı neyin etkiled| konusunda birçok kuram üretirler (örneğin, "İyi uyuyup uyuyamaı ruh hâlimi etkiliyor") ve bu kuramlan da genellikle neden belirli bir şel de hissetliklerini açıklamak için kullanırlar (örneğin, "Bugün hiç havamı değilim, kesin dün 6 saat uyuyabildiğim için bu durumdayım.") Bu ku: lann birçoğunu içinde büyüdüğümüz kültürden öğreniriz -gözden olan gönülden ırak olur, pazartesi günü herkes kendini kötü hisseder ya boşanmış insanlann ikinci evliliği de iyi gitmez gibi düşünceler bunlara,*i* nek gösterilebilir. 3. Bölüm'de de değindiğimiz gibi, bunun sorunlu yam|

Nedensel Kuramlar Kışının kendi duygulan ve davranıştan ile ilgili kuramları, genellikle bu tıp kuf lan kültürümüzden öğrenim (örneğin, "Gözden ırak, gönülden ırak*}

jna ve kuramlarımızın her zaman doğru olmaması ve dolayısıyla eylemlerimizin nedenleri konusunda bizi yanlış yargılara yönlendirebilmesidir.

Nedensel kuramları, bu konu üzerinde çalışan araştırmacıların bire || bir yaşadığı bir örnekle ele alalım. Dick Nisbett ve Tim Wilson bir akşam . Michigan Üniversitesi'ndeki ofislerinde buluşmuşlardı, "içe bakış genelce belirli bir şekilde hissetmemizin nedenlerini ortaya koyamaz ve in- ır duygu, yargı ve eylemlerinin nedenlerini bulmaya çalışırken ne- fensel kuramlara başvururlar" hipotezini test etmenin yollarını arıyorlardı. Akıllarına pek de muhteşem fikirler gelmiyordu ve bir türlü ilerle- *"fat* kaydedemiyor olmak araştırmacıların sinirlerini bozuyordu. Daha j^sonra, sinirlerinin bozulmasına ofisin hemen dışında elektrikli süpür- *t'ğefîe* yerleri temizleyen hademenin neden olduğunu fark ettiler (ya da *i.* otlara öyle geliyordu). Gürültünün toplantılarını böldüğünü fark etmekleri *zaman* aldığından, sanki bir anda bir ilham gelmişti. Belki de arka plandaki dikkat dağıtıcı gürültüler tam da aradıkları olaydı: İnsanların yargılarını etkiliyordu, ancak nedensel kuramları bu olasılığı yeterli bir

TV dizisi *Friends'in* **bir bölümünde Ross, Rac- hel'm hoşlandığı ve hoşlanmadığı yönlerinin bir listesini yapar. Nedenlerin doğurduğu tutum değişimi üzerine yürütülen araştırmalara göre, bu listeyi yapmak, hisleri konusundaki fikrinin değişmesine neden olabilir.**

tflhS

şekilde göz önüne almadığında insanlar davranışlarını açıklarken bunu hesaba katmıyordu.

Nisbett ve Wilson (1977), bu olasılığı test etmek için bir çalışma tasarladı (elbette ki önce ofisin kapısını kapattılar). İnsanlara sinir bozucu bir gürültü eşliğinde bir belgesel seyrettirdiler. Filmin ilk dakikasında (Dıck Nisbett'in canlandırdığı) bir inşaat işçisi filmin gösterildiği odanın hemen! dışarısında elektrikli testeresini çalıştırıyor ve deneyi yürüten Tim Wilson gidip ondan film bitene dek çalışmaya ara vermesini rica edene kadar da bunu çeşidi aralıklarla tekrarlıyordu. Filmin sonunda katılımcılar filmi ne* kadar beğendiklerini puanlandıracak, daha sonra da araştırmacı onlardan dikkat dağıtıcı sesin bu değerlendirmeleri etkileyip etkilemediğini de belirtmelerini isteyecekti. Gürültünün gerçekten etkili olup olmadığını görmek için kontrol koşulundaki katılımcılara film herhangi bir gürültü olmadanizlettirilmişti. Hipoteze göre gürültü, insanlann filme verdikleri puanı dü-| şürecek, ancak insanlar olumsuz değerlendirmelerinden gürültünün so- > rumlu olduğunu fark etmeyecekti. J

Sizce bu akla yakın bir hipotez mi? Araştırmacılar öyle olduğunu düşüj nüyordu, ancak sonunda bütünüyle yanıldıklannı anladılar. Filmi arkal -"•JŞSg plandaki sinir bozucu gürültü eşliğinde izleyen katıhmcılann değerlendiij meleri, gürültüsüz bir ortamda izleyen katıhmcılann değerlendirmelern§f den daha düşük değildi (aslına bakılırsa, filmi onlardan biraz daha fazla bet| ğenmişlerdi). Öte yandan, katılımcılara gürültünün verdikleri puanlan; kadar etkilediği sorulduğunda onlann hipotezleri de Nisbett ve Wilson›r hipoteziyle aynı doğrultudaydı. Gürültünün değerlendirmeler üzerinde gö rünür bir etkisi yoktu, ancak diğer taraftan duygularına getirdikleri açıklaŞ *malan* etkilemişti. Çoğu katılımcı gürültünün filmle ilgili değerlendirmelçjg rini düşürdüğünü söylüyordu. Bu durumda, hem katılımcılar hem de arasc turnacılar aynı nedensel kurama dayanıyordu, ancak bu kuram -en azında® arka planda rahatsız edici bir gürültü eşliğinde belgesel film izleme konug sunda- doğru değildi.

insanlann, duygu ve davranışlanmn nedenlerini bulmak için kendi içlerine baknklannda yalnızca nedensel kuramlanna dayandıklannı s.öyl(| mek istemiyoruz. İnsanlann kendileri hakkmdaki bilgileri, örneğin geçe teki tepkileri ve bir seçim yapmadan önce akıllanndan geçenler, kültüre yoldan öğrenilmiş nedensel kuramlardan çok daha fazladır (Gavanski^

Hoffman, 1987; Wilson, 2002). Bununla birlikte, geçmişteki eylemlerimiz ve şimdiki düşüncelerimiz hakkında kendi içimize bakmamızın, hissettiklerimiz konusunda her zaman doğru sonuçlara ulaşmamızı sağlamayacağı da bir gerçektir (Wilson & Bar-Anan, 2008).

Nedenler Hakkında İçe bakışın Sonuçlan Televizyondaki F*riends* dizisinin 'bil bölümünde Ross bir ikilemle karşı karşıya kalır. Yıllarca peşinden koş-ifugu Rachel sonunda ona karşı romantik davranmış ve öpüşmüşlerdir. So-fun şudur ki Ross şu anda gerçekten çok hoşlandığı julie ile birliktedir. Ne yapmalı? Ross, arkadaşlan Chandler ve Joey'in ısrarlarıyla, bir karara vara-bilmek için bu iki kadının hoşlandığı ve hoşlanmadığı yönleri hakkında bir liste hazırlar. Sizce bu iyi bir fikir midir?

Büyük olasılıkla hayır. Tim Wilson ve meslektaşları duygulanmızm ne-denlerini çözümlemenin her zaman iyi bir strateji olmadığı ve aslında her şeyi daha da kötü bir hâle getirebileceği sonucuna ulaşmıştır (Wilson, 2002; Wilson, Dunn, Kraft, & Lisle, 1989; Wilson, Hodges, & LaFleur, 1995). Az önce gördüğünüz gibi, bir şey hakkmdaki hislerimizin nedenlerini tam olarak bilmemiz çok zordur, bu nedenle de bize en akla yakın görünen nedenleri göz önüne alırız. Öte yandan, akla en yakın görünseler de ^bunlar doğru nedenler olmayabilir. Daha da kötüsü, kendimizi bunlann doğruluğu konusunda ikna edebilir, böylece hislerimizi nedenlerimize uyduracak şekilde düşünmeye başlayabiliriz.

Ross örneğinde olduğu gibi, romantik eş konusundaki duygulannı kesin bir şekilde çözümlemeye çalışan insanlan düşünün, insanlar nedenlerini bu şekilde listelemeye başladığında genellikle eşlerine karşı tutumları da, en azından geçici bir süre için, değişmeye başlar (Wilson, 'Dunn, Bybee, Hyman, & Rotondo, 1984; Wilson & Kraft, 1993). Neden? Romantik duygulanmızm kesin nedenlerini saptamak hiç de kolay bir şey "değildir; bu nedenle biz de zihnimizde beliriveren ve bize makul görünen 'nedenlere sanlınz (bir kadına saksafon çaldığı için aşık olduğunu söyle- 'en arkadaşımızın durumunda olduğu gibi). Wilson'm çalışmalannda in-sânlann genellikle birlikte olduklan kişilerle aralanndaki iletişimi ya da "gi alanlannın ve geçmişlerinin benzerliğini öne sürdüğü görülmüştür. & nedenlerin doğru olduğu sıklıkla görülebilse de, insanlar büyük olası- a sözcüklere o kadar kolay dökülemeyen nedenleri, örneğin iki insan mdaki o özel kimyayı, göz ardı etmektedir.

Sorun şudur ki akla yakın görünen ve kolayca dile getirilebilen nedenler bazen insanlann önceki tutumlarından farklı bir tutuma işaret eder. Birlikte olduğunuz kişiyle iyi bir ilişkiniz olduğunu, ancak bunun nedenini kesin bir şekilde ifade etmekte güçlük çektiğinizi düşünün. Aklınıza partnerinizin rahatsız edici bir özelliği, örneğin şapır şupur sakız çiğnemesi geliyor. "Şu sakız çiğneme sesi gerçekten de rahatsız edici" diye düşünebilirsiniz. "Böyle bir 1 insanla ilişkimin fazla yürüyeceğini sanmam." Bunun sonucunda da hisset- / tikleriniz konusundaki fikirleriniz değişiyor ve bu da nedenlerin doğurduğu '< tutum değişimi, yani tutumlarınızın nedenleri üzerine düşünmenin, tutum \ değişimine yol açması ile sonuçlanıyor; tutumlarınızın akla yakın, kolayca dile getirilebilen nedenlere uyduğunu varsayıyorsunuz (Wilson & Kiaft, 1993). Öte yandan, nedenleri çözümlemenin etkisi zamanla azalır ve insanlar en baştaki "açıklaması zor" tutumlara geri döner. Dolayısıyla, nedenlen çözümledikten hemen sonra (bir kız ya da erkek arkadaştan ayrılmak gibi) önemli kararlar verdiğimizde, bu kararlardan daha sonra pişman olabiliriz, Bunun nedeni de insanlann nedenleri çözümledikten hemen sonra sözcükle-,, re dökmesi kolay şeyler (örneğin, sakız çiğnemek) üzerinde odaklanması ve açıklaması zor duygulan (örneğin, aralarındaki özel kimya) göz ardı etmesi- J dir. Öte yandan, uzun vadede asıl önemli olan, açıklaması zor duygulardır (Halberstadt & Levine, 1997; Reifman, Larrick, Crandall, & Fein, 1996; Sen- gupta & Fitzsimons, 2004; Wilson, Lindsey, & Schooler, 2000). j

Sonuç olarak, insanlann belirli bir duygunun nedenini tam olarak bılj mesi genellikle zordur ve bu nedenler üzerine çok fazla düşünmek tehlikeli olabilir. Peki, içe bakışın bu sınırlan düşünüldüğünde, nasıl biri olduğş| muzu ve tutumlanmızı başka hangi yoldan anlayabiliriz? Şimdi öz bilginin; diğer kaynağını, kendi davranışlanmızı gözlemlememizi ele alacağız. ^

Kendi Davranışlanmızı Gözlemleyerek Kendimizi Tanımak* Bir arkadaşınız klasik müziği ne kadar sevdiğinizi soruyor. Duraksıyor sunuz, çünkü büyüme sürecinizde hiç klasik müzik dinlememiştiniz, anc



Nedenlerin Doğurduğu Tutum. Değişimi

Kışının tutumlarının nedenlerim düşünmesi sonucunda tutumunun değişmesi^ sanlar tutumlarının, akla yakın olan ve kolavca dile getirilebilen nedenlere u

son zamanlarda arada bir senfoni dinlediğiniz oluyor. "Şey, bilmiyorum," diye yanıtlıyorsunuz onu. "Sanırım bazı klasik müzik türlerini seviyorum. Daha dün arabayla eve dönerken radyoda Beethoven'in bir senfonisini dinledim." Bu durumda, önemli bir *öz* bilgi kaynağım kullanmış oluyorsunuz: Kişinin kendi davranışlannı gözlemlemesi (bu örnekte, dinlediğiniz müzik). Benlik-algısı kuramına göre tutum ve duygulanınız belirsiz ya da muğlak olduğunda bu durumlar hakkında davranışlanmızı ve bu davranışların ortaya çıkağı durumu gözlemleyerek çıkanmlara vannz (Bem, 1972). Şimdi bu kuramı aynntıh olarak ele alalım. İlk olarak, duygulanmızı yalnızca nasıl hissettiğimizden emin olmadığımız zaman, davranışlanmıza bakarak değerlendiririz. Klasik müziği çok eskilerden beri sevdiğinizi bilseydiniz, bunu söylemek irin davranışlarınızı gözlemlemeye gerek duymazdınız (Andersen, 1984; Andersen & Ross, 1984). Öte yandan, belki de duygulan- nız bu denli kesin olmayabilir; belki de bu -konuda daha önce hiç düşünmemiştiniz. İşte özellikle böyle bir durumda neler hissettiğinizi anlamak için davranışlarınıza bakarsınız (Chaiken & Baldvrâı, 1981; Wood, 1982).



Hep gıirte*
düşündüğümü
nzçfi

İkinci olarak, insanlar davranışlannm gerçekten hislerini yansıtıp yansıtmadığı ya da onlan bu şekilde davranmaya itenin durum olup olmadığını ayırt ederler. Klasik müzik kanalını kendi isteğinizle açtıysanız -kimse sizi bunu yapmaya yönlendirmediyse- büyük olasılıkla klasik müziği sevdiğiniz için bu kanalı dinlediğiniz sonucuna ulaşırsınız. Eğer Beethoven çalan kanalı siz değil de arkadaşınız açtıysa, klasik müzik sevdiğiniz için arabada bu kanalı dinlediğiniz sonucuna ulaşmanız da pek olası değildir.

=.. Bu size tanıdık geldi mi? 4. Bölüm'de yükleme kuramına, yani insanlann bir başkasının tutum ve duygularını değerlendirmek için onun davranışlannı gözlemlediğine değinmiştik. Benlik-algısı kuramına göre, insanlar endi tutum ve duygulan konusunda çıkanmlara varmak için de aynı yük-

u-Algısı Kuramı

'kurama göre, tutum ve duvgulanmız belirsiz ya da muğlak olduğunda bunlu:

nda kendi davranışlarımızı ve bu davranışların, gerçekleştiği durumu göz-



leme ilkelerini kullanır. Örne-
ğin, bir arkadaşınızın klasik
müzik sevip sevmediğini anlamak
için büyük olasılıkla dav-
ranışlarını gözlemler ve
neden bu şekilde davrandığını
açık- larsınız. Örneğin, durum
tersini gerektirmedikçe ya da bir
dayatma olmadığı -kimse
ona Mozart CD'lerini zorla
dinlet- mediği- hâlde hep klasik
müzik dinlediğini görebilirsiniz.
Bu davranışı içsel yükleme ile
açıklar ve Mozart'ı sevdiği so-
nucuna ulaşırsınız.
Benlik- kavramı kuramı
kendi duygularımızı da aynı
şekilde değerlendirdiğimizi
söyler: Kendi
davranışımızı gözlemler ve bu- **Birçok program ödüller vaat ederek çocukları da- , .. .**
,.
ha fazla kitap okumaya yönetmeye çalışır. Peki,
nu kendimize açıklarız; yani
ama bu programlar çocuktaki okuma sevgisini neden bu şekilde davrandığı- **arttırır mı,**
yoksa azaltır mı?
mız üzerine bir yükleme yapa
rız (Albarracin & Wyer, 2000;
Laird, 2007; Olson & Stone, 2005; Wilson, 2002). Az sonra göreceğimiz gibi, benlik-algısı kuramım destekleyen birçok çalışmadan söz edilebilir.
İçsel/Dışsal Güdülenme Öğrencilerine okuma sevgisi aşılamaya çalışan bir ilkokul öğretmeni olduğunuzu düşünün. Hem daha çok okumalarını, hem de kitap sevgisi kazanmalannı istiyorsunuz. Bunu nasıl başarabilirsiniz? Pek de kolay olmayacak çünkü öğrencilerinizin dikkatini televizyon, bilgisayar oyunları ve cep mesajları gibi birçok şeyden, okumaya çekmeniz gerekecek.

İçsel Güdülenme
Bir etkinliği dış ödül ya da baskılar nedeniyle değil, hoşlandığımız ya-da ilgil ğimiz için gerçekleştirmek.



Siz de diğer birçok öğretmen gibi çoraklan kitap okumalarına karşılık ödüllendirmeye karar verebilirsiniz. Belki o zaman cep telefonlarını bir yana bırakıp ellerine bir kitap alabilirler -ve böylece sonunda okumayı sevmeye başlayabilirler. Elbette ki bugüne dek öğretmenler öğrencilerini bir gülümseme ya da yıldızlı pekiyi ile hep ödüllendirmişlerdir, ancak artık daha güçlü özendiricilere başvuruyorlar. Örneğin, bazı okullarda bir pizza restoranları zinciri belirli bir sayıda kitap okuyan öğrencileri bedava pizzayla ödüllendiriyor (bkz. www.bookitprogram.com). Bazı yerlerde de öğretmenler eğitsel başarılan karşılığında öğrencileri şeker, kek ya da oyuncakla ödüllendiriyor (Perlstei, 1999).

Birkaç yıl önce, Batı Georgia Üniversitesi profesörü Mel Steely yoksul çocuklara daha da cazip bir ödül sunmaya karar verdi. Düşük gelirli çocuklara okuduklan her kitap için 2 dolar ödenen "Öğrenerek Para Kazan" programını başlattı. O günden sonra program aralarında Florida, Kuzey Carolina, Teksas ve Washington da olan birkaç eyaletteki okullara yayıldı (Kimel, 2001). Örneğin, Dallas'ta 66.000'den fazla öğrenci 650.000'in üzerinde kitap okudu (bkz. www.eblofdallas.org "Earning by Leaming of Dallas").

Ödüllerin güçlü güdüleyiciler olduğuna, pizza ve para gibi ödüllerin çocuklann daha fazla kitap okumasını sağlayacağına kuşku yok. Bir davranış her yinelenişinden sonra ödüllendirildiğinde sıklığının artması psikolojinin en eski ve en temel ilkelerinden biridir. İster bir pedala bastığında yiyecek alan bir fare olsun, isterse okuduğu her kitap karşılığında pizza alan bir çocuk, ödüller davranışı değiştirebilir

Öte yandan, insanlar fare değildir ve ödüllerin içte, insanlann kendi hakkmdaki düşüncelerinde, benlik-kavramlannda ve gelecekteki okuma güdülerinde ne gibi etkiler yarattığını göz önüne almamız gerekir. Örneğin, okuma karşılığı para aldıklarında insanlann *neden* okuduklan konusunda-



ki fikirlerinde bir değişiklik olur mu? Öğrenerek Para Kazan gibi ödül programlarının tehlikesi çocuklann okumayı kendi içinde zevkli bir etkinlik olarak değil, para kazanmanın bir yolu olarak görmeye başlamasıdır. Ödül programları sona erip pizza ve dolarlann arkası kesildiğinde çocuklar program öncesinde olduğundan da daha az kitap okumaya başlayabilirler.

Bu durum özellikle okumayı zaten önceden de seviyor olan çocuklar için geçerlidir. Bu çocuklarda içsel güdülenme, yani bir etkinlikle dış ödül ya da baskılar nedeniyle değil, onu zaten zevkli ya da ilginç bulduğu için ilgilenme isteği yüksektir (Durik & Harackiewicz, 2007; Harac- kiewicz, Durik, & Barron, 2005; Harachiewicz & Elliot, 1993,1998; Hirt, Melton, McDonald, & Harackiewicz, 1996; Lepper, Corpus, & Iyengar, 2005; Ryan & Deci, 2000). Etkinliğe katılma nedenleriniz sizinle, bir kitabı okurken hissettiğiniz zevk ve heyecanla ilgilidir. Diğer bir deyişle, okumak bir iş değil, eğlencedir.

Çocuklar kitap okuma karşılığında ödüllendirildiğinde ne olur? Daha önce içsel güdülenme sonucu ortaya çıkan okuma artık dışsal güdülenme, yani bir etkinliğe, görevi yapmaktan zevk aldığınız ya da görevi ilginç bulduğunuz için değil, dış ödül ya da baskılar nedeniyle katılma isteği ile ilişkilidir. Benlik algısı kuramına göre ödüller içsel güdülenmeye zarar verebilir. Daha önce zevk aldığı için kitap okuyan birçok çocuk artık bunu ödül için yapmaya başlamıştır. Bunun talihsiz sonucu da içsel güdülenmenin yerini dışsal güdülenmenin alması ve kişinin başlangıçta zevk 1| aldığı etkinlikten arak hoşlanmamaya başlamasıdır. Aşın doğrulama etkisi olarak anılan bu sonuç, insanlar davranışlannın kaynağında zorlayıcı dış nedenler (örneğin, bir ödül) görmeye başladığında orta çıkar ve bu

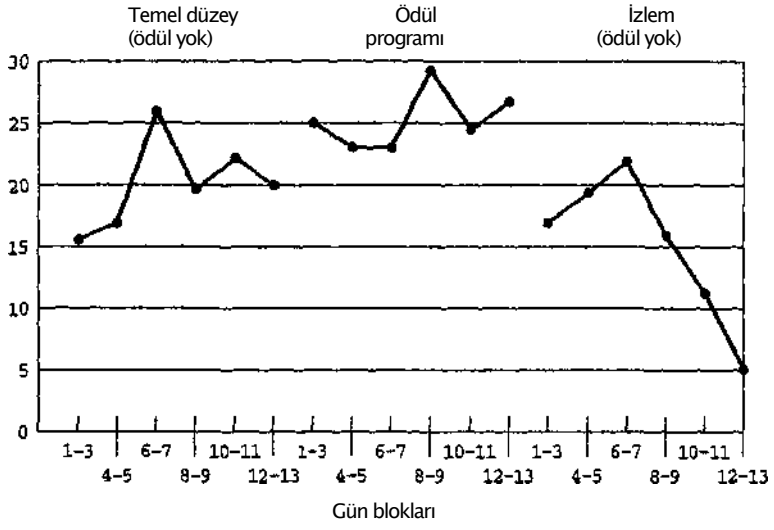
tçsel Gödöremne
Bir etkinliği dış ödül ya da baskılar nedeniyle değil, hoşlandığımız ya da ilgilene^ ğımız ıçm gerçekleştirmek

Dışsal Güdülenme
Bir etkinliği görevden hoşlandığımız ya da görevle ilgilendiğimiz ıçm. değil, dış ödiflj ya da baskılar nedemy'e ger^ekleşarmek

Aşın Doğrulanu Etkisi
İnsanlarda davranışlarının nedenim zorlayıcı dı& nedenlere bağlama ve ıı^el ne lenıı rolünü kuçuk görme eğilimi

da davranışlarındaki içsel nedenleri göz ardı etmelerine neden olur (Deri, Koestner, & Ryan, 1999a, 1999b; Harackiewicz, 1979; Lepper, 1995; Lepper, Henderlong, & Gingras, 1999).

Örneğin, dördüncü ve beşinci sınıf öğretmenleri tarafından öğrencilere 4 yeni matematik oyunu öğretilen ve 13 günlük temel düzey periyoduna yayılan bir çalışmada öğretmenler, her öğrencinin her bir matematik oyunu ile ne kadar zaman geçirdiğini not etmiştir. Şekil 5.5'teki en sol çizgide görüldüğü üzere, öğrenciler başlangıçta matematik oyunlarına içsel bir ilgi göstermiş, temel düzey periyodunda oyunlarla birkaç dakika zaman geçirmiştir. Bunu izleyen birkaç günlük dönemde programa ödül de dâhil edilmiştir. Artık çocuklar matematik oyunlarını oynayarak sertifika ve kupa almaya yönelik puanlar kazanmaya başlamışlardır. Oyunlarla ne kadar uzun süre geçirirlerse alacakları puan da o denli artacaktır. Şekil



Şekil 5.5

Aşın doğrulama etkisi.

Baştaki temel düzey evresinde araştırmacılar ilkokul çocuklarının matematik oyunlarıyla ne kadar zaman geçirdiğini ölçtüler. Ödül programı sırasında, çocukları oyunları oynadıkları için ödüllendirdiler. Ödül verme dönemi bittikten sonra (izlem evresi), çocuklar oyunları temel düzey evresinde olduğundan bile daha az oynuyordu ki bu da ödüllerin oyuna duydukları içsel ilgiyi azalttığım gösteriyor.

(Greene, Stemberg, & Lepper, 1976 çalışmasından uyarlanmıştır.)

5.5'teki orta çizgide de görüldüğü gibi, ödül programı çocukların matematik oyunları ile daha fazla zaman geçirmesinde etkili olmuştur, yani ödüller etkili gtidüleyicidirler.

Peki, program bittiğinde ve çocuklar artık oyun oynadıkları için ödül almamaya başladıklarında ne olmuştur? Asıl önemli soru budur. Aşın doğrulama hipotezinin öngördüğü gibi, çocuklar matematik oyunlarına en baştakinden, ödüller işin içine girmeden önce olduğundan çok daha az zaman ayırmaya başlamıştır (bkz. Şekil 5.5, en sağdaki çizgi). Bu sonuçları kontrol koşulundaki sonuçlarla karşılaştıran araştırmacılar, insanlann oyunlardan daha az hoşlanmasına, zamanla herkesin oyunlardan sıkılmasının değil, ödüllerin neden olduğunu belirlediler. Kısacası, ödüller çocuklann oyunlara duyduğu içsel ilgiyi yok etmişti; çalışmanın sonlanna doğru çocuklar, neredeyse oyunlann yüzüne bile bakmamaya başlamışlardı (Greene, Stemberg, & Lepper, 1976).

içsel güdülenmeyi toplumdaki ödül sisteminin yarattığı tehlikelerden nasıl koruyabiliriz? Neyse ki aşm doğrulama etkilerinin engellenebileceği koşullar da var. Ödüller, ancak en baştaki ilgi düzeyi yüksek olduğunda ilgiyi azaltacaktır (Calder & Staw, 1975; Tang & Hail, 1995). Bir çocuk kitap okumaya ilgi duymuyorsa bedava pizza vadederek onu okumaya teşvik etmek kötü bir fikir değildir, çünkü zaten önceki ilginin azalması gibi bir durum söz konusu değildir.

Aynca, ödülün tipi de önemlidir. Bu noktaya kadar hep göreve bağlı ödüller, yani insanlara bir işi ne kadar iyi yaptıklanna bakılmaksızın yalnızca yaptıklan için ödül verilmesi üzerinde durduk. Öte yandan, bazen ödülün görevin ne kadar iyi gerçekleştirildiğine göre verildiği başanma bağh ödüller de kullanılır. Örneğin, ders notlan başanma bağlıdır çünkü yüksek bir notu ancak derste başanlı olduğunuz zaman alabilirsiniz. Bu ödül tipinin göreve ilgiyi azaltma olasılığı daha düşüktür -hatta ilgiyi arttırabilir de- çünkü size bu görevde başarılı olduğunuz mesajım verir (Deci &

Göreve Bağlı Ödüller **v**

Bir görevi yerine getirme karşılığında, görevin ne- kadar iyi yaptldıgma bakılmaksın s| zm verilen ödüller. ' " ' **■ -3**

4

Başarıma Bağlı Ödüller
Bir görevin ne kadar iyi- yerine getirildiğine'bakılarak verilen ödüller. **-'<3**

Ryan, 1985; Sansone *&t* Harackiewicz, 1997). Dolayısıyla, çocukları matematik oyununu oynadıkları için, bu konuda ne kadar iyi olduklarına bakıl-

maksızın, ödüllendirmek yerine (yani, göreve bağlı ödül)', matematikte başarılı oldukları için ödüllendirmek daha iyi sonuçlar verecektir. Yine de başarıma bağlı ödüller de geri tepebilirler, bu nedenle onlar da çok dikkatli kullanılmalıdır. İnsanlar bu ödüllerin verdiği olumlu geribildirimden hoşlansa da, değerlendiriliyor olmanın yarattığı tedirginlikten hoşlanmazlar (Harackievvicz, 1989; Harackiewicz, Manderlink & Sansone, 1984). İşin püf noktası, insanlann değerlendirildikleri için kendilerini gergin ve tedirgin hissetmeyecekleri bir şekilde onlara olumlu geribildirim verebilmektir. Duygularımızı Anlamak: iki Etmenli Duygu Kuramı Herhangi bir anda ne kadar mutlu, öfkeli ya da korkmuş olduğunuzu düşünün. Yaşadığınız duygunun hangisi olduğunu nasıl bilirsiniz? Soru kulağa biraz aptalca geliyor olabilir; ne yani, nasıl hissettiğimizi bu duygu üzerinde düşünmeden bilemez miyiz? Bununla birlikte, duyguları yaşama şeklimiz ile yuka- nda ele aldığımız çeşitli benlik-algısı süreçleri arasında birçok ortak nokta bulunur.

Stanley Schachter (1964) kendi duygulanınız hakkında, tıpkı nasıl insanlar olduğumuz ya da matematik oyunlanyla ne kadar ilgilendiğimiz üzerine yaptığımız çıkarımlar ile aynı türden çıkarımlar yaptığımızı savunan bir duygu kuramı öne sürmüştür: Her durumda, davranışımızı gözlemler ve daha sonra da neden bu şekilde davrandığımıza bir açıklama getiririz. Tek fark, gözlemlediğimiz davranışın türüdür. Schachter'e göre biz içsel davranışlanmızı, yani psikolojik açıdan nasıl uyanldığımızı gözlemleriz. Kendimizi uyarılmış hissettiğimizde bu uyanlmanın nedenini bulmaya çalışırız. Örneğin, bir gün 5 kilometrelik bir koşuya çıktığınızı ve evinize yürüyerek döndüğünüzü düşünün. Köşeyi dönüyorsunuz ve birden psikoloji sınıfından yeni yeni tanımaya başladığınız, son derece çekici birisiyle karşılaşıyorsunuz. Kalbiniz çarpıyor ve biraz da terliyorsunuz. Peki, bunun nedeni yeni arkadaşınızla aranızda *filiz* veren aşk mıdır yoksa az önce koşmuş olmanız mı?

Schachter'in kuramının iki etmenli duygu kuramı olarak adlandınlmasrnın nedeni, duygusal durumlanmızı anlamanın iki adımlı bir süreci gerektirmesidir: Önce psikolojik bir uyanlmışlık durumu yaşarız, daha sonra da bunun için uygun bir açıklama ya da etiket ararız. Fiziksel durumlanmı- z; tek başlanna açıklamak zordur, bu nedenle de neden uyarılmış olduğu

muz konusunda bir yükleme yapabilmek için durumdaki bilgilerin yardımına başvururuz (bkz. Şekil 5.6).

Stanley Schachter ve Jerome Singger'm (1962) bu kuramı test etmek için düzenledikleri artık klasikleşmiş çalışmada bir katılımcı olduğunuzu hayal edin. Deneyi yürüten kişi size Suproxin adında bir vitamin karışımının, görme üzerindeki etkilerini test ettiklerini söylüyor. Bir doktor kolunuza az miktarda Suproxin enjekte ediyor ve deney görevlisi ilacm etkisini göstermesini bekleyeceklerini söylüyor. Bu arada sizi kendisine de Supro- xin verildiğini söyleyen başka bir katılımcıyla tanıştırıyor. İkinize de doldurmanız için bir soru kâğıdı veriyor ve az sonra görme testlerini yapmak üzere döneceğini söyleyerek yanınızdan ayrılıyor.

Hayatımı kazanmak ıçm (basketbol) oynamaya karar verdiğim anda oyunun bana büyulu gelen bazı \onlen kavbolup gitmişti - Bili Russell 1979

Soru kağıdına baktığınızda bazı soruların çok kişisel ve rencide edici olduğunu görüyorsunuz. Örneğin, sorulardan biri şöyle: "Annenizin (babanız dışında) kaç erkekle evlilik dışı ilişkisi olmuştur?" (Schachter & Singer, 1962, s. 385). Diğer katılımcı bu hakaret dolu sorulara sinirli bir tepki veriyor, gittikçe daha çok öfkeleniyor ve en sonunda soru kâğıdını parçalayıp yere atıyor ve odadan dışan fırlıyor. Bu durumda sizce nasıl hissederdiniz? Siz de öfkelenir miydiniz?

Tahmin edebileceğiniz gibi bu deneyin asıl amacı göz muayenesi yapmak değildi. Araştırmacılar iki önemli değişkenin -uyarılma ve bu uyarılmanın duygusal açıklaması- var olduğu ya da olmadığı bir durum yarattıktan sonra insanlann yaşadıkları duygulan ya da herhangi bir duygu yaşayıp **yaşamadıklarım** gözlemliyordu. Katılımcılara aslında vitamin kanşımı verilmemişti. Katılımcıların bir bölümüne insan bedeninde doğal olarak üretilen ve uyanlmaya neden olan (beden ısısını, kalp atışını ve nefes alıp verme sıklığını arttıran) epinefrin hormonu, diğerlerine ise herhangi bir fizyolojik etkisi olmayan bir plasebo verilmişti.

Da Etmenli Duygu Kuramı. t

Duygusal deneyimin ilk olarak fızvolojık uyarılma, dâhi, sonra da buna uygun bu i i açıklama arayışından oluşan da adımlı hır benlik-algısı sürecinin, sonucu yaşandıgtj

LĞLANTILAR

m «8

Anne Babalar Çocuklarım Nasıl Övraeli?

-ime babanın çocuklarına ev ödevlerinde yardan ettığflı- „e . IP andan Batı kültürlerinde, çocuğu övgüye, boğduk!*, ^ IM1n r ” ^ r n . :^jen çok güzel olmuş, Johnny. Güney Amerika ha ı ı„ „ «nr.U v «vl Şutun matematik sorularını doğru yanıtlamışsın, Susıe Aferin sana, aynen böy- devam et Birçok anne baba çocuklara kendilerini ıyı hissettireceği ve içsel *1-* **llenmelenmgüçlendıreceğıdüşüncesiyleonlanövmeninyararh'oİa,j«m, sardır. Bununla birlikte, bölümün başında gördüğümüz gibi, bazen ödüller içsel güdülenmenin azalmasına da neden olabilir. Anne babalar ne yapmalı? fen puf noktası, övgünün verdiği mesajdır (Dweck. 2006; Henderlong &r Lepper**

rİU / 1 H“acftiewicz’ 200®- Çocuktum ur. aer-Ht„ ***Jnu***

yeth °jlmalarmı ^«meyîz, yoksa engellere olumsuz tepkiler venr- jfa £ Dilbilgisi sınavında orta aldığıma göre Samnm bende dilbilgisi yeteneği sı- : f· ZlhTMy^nı, yanı “çok çalışmanın meyvelerim ışler zorkşLnda * Ş^fanz düşüncesini teşvik edecek şekildeçocuklann çabasına odaklanmak daha m - sonuçlar verecektir (‘Bir sonraki sınava daha ıvı hazırlanırsan daha m bir rot alır **< ^voneheTÎ1 Ç°cuâunuz ^ ^ not aldığında çabalan karşılığında onla-**

|. ra yönelteceğiniz övgünün dozunu kaçırmayın, çünkü bu Sefer de, upkı basketbolle da En Değerli Oyuncu ödülünü değil de En *ûyi* **Çaba ödülünü alin bir oyuncu «- fa, yetenek açısından ah düzeyde olduklarını düşünebilirler Gösterdıklen çaba** *f** **1^orianövm«»n yanı sıra, artık bu atanda yeterlik kazandikkrmı da onlara his- .yettirmeniz ıyı olacaktır. (Örneğin, “Bilim projene çok' çalışmışsa ve gerçekten di** ' *t*

?rbk tannılla Çlan konusunda, neredeyse uzman olduğunu İ '* *j* U ÖVgÛ<k sa**It **(yanı,** birisi bir konudk ya yeteneklidir

*** mest ^ ^ „*** BU^ yCrine***

T T™ Bölümün. başında Mıchâel^- • danında buzihniyeti taşıdığım görmüştük. O kadar afaçaflşkıştı İd lisede i&n V? **.ta.kod.** Ur basketbol oyuncusuykeYÎ dünyam* en ^ o|Tcu^dmull j-arada, acaba hse tatommdan atıldıgmda annesi ona neler söylemişti* “Ona hemen gakıma dönüp kendim disipline etmesini söyledm» diyor annesi. Diğer Etf,

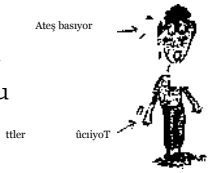
* le, ona daha fazla çalışmasını sövl<*mî«tf __ ^

-ann içse güdükümelen de daha en başta yüksektir ve başanmlanm^

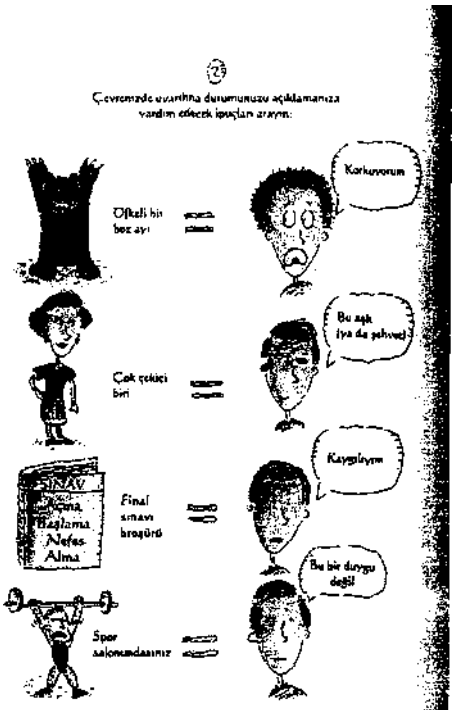
\ 'fm Lebman’ M“kus* & ^tavama, 1999, Lev™, 1995

» *T f f* **Ç°Clį akademk Onularda moave etmek ıçın anne baba ' pSünepek fazla gerek görülmüyor olabilir**

Epinefrin size verilmiş olsaydı nasıl hissederdiniz hayal edin: Rencide; edici sorulan okurken kendinizi uyanlmış hissetmeye başlıyorsunuz. o (Unutmayın, deney görevlisi size şmngada epinefrin olduğunu



KalP*o!İ»"teU ”VO' iPaP»[1] söylememişti, bu nedenle bu şekilde hissetmenize enjeksiyonun neden olduğuna J bilemezsiniz). Aslında deneyin iş birlikçisi olan diğer katılımcı öfkeli bi£ tepki veriyor. Büyük olasılıkla siz de sinirlendiğiniz için yüzünüze ateş ba ağını ve uyanlmış hissettiğinizi düşünürdünüz. Böylece



Şekil 5.6
İki etmenli duygu kuramı.
İnsanlar önce fizyolojik uyarılma yaşar, daha sonra buna bir açıklama getirirler.

Schachter'e göre,: (1964) duygu yaşamak için gerekli olan iki koşulu yaşıyorsunuz -uyanlmış ^ hissediyorsunuz, çevrenizde bu uyanlmışlığın mantıklı bir açıklaması ola-[5]* bilecek bir neden anyor ve buluyorsunuz, sonuçta siz de öfkeleniyorsunuz.* Gerçekten de, deneyde epinefrin verilen katılımcılar, plasebo verilen katılımcılara oranla, çok daha öfkeli tepkiler verecekti.

Schachter'in kuramının en ilginç yanlanndan biri, insan duygular bazen gelişigüzel olduğunu, uyahlmışlıklanna getirilebilecek en akla yat

Işıklamaya dayandığını öne sürmesidir. Schachter ve Singer (1962) bu düşüncenin doğruluğunu iki yoldan gösterdiler. Önce, uyanlmışlıklanna duygusal olmayan bir açıklama getirerek insanlann öfkelenmesini engelleyebileceklerini gösterdiler. Bunun için bazı katılımcılara epinefrin aldıklami, bunun da kalp atışlarım hızlandıracağını, yüzlerine ateş basmasına ve ‘»ilerinin hafifçe titremesine neden olacağını söylediler. İnsanlar gerçekten İu şekilde hissetmeye başladıklarında bunun öfkelenmelerine değil, enjeksiyonun etkisine bağlı olduğunu düşündüler. Bunun sonucunda da soru ;kâğıdına sinirlenmediler.

Daha da ilginci, Schachter ve Singer uyanlmışlığa getirilebilecek en akyakm açıklamayı değiştirerek katılımcıların çok farklı bir duygu yaşa- asını sağlayabileceklerini gösterdiler. Di- iğer koşulda, katılımcılara rencide edici bir jlsoru kâğıdı verilmemişti ve iş birlikçi de öfkeli bir tepki vermiyordu. Bunun yerine çok neşeli, “aman çok da umurumdaydı” davranışları sergiliyor; elinde buruşturduğu kâıgıtlarla basketbol oynuyor, uçaklar yapıyor, "bir köşeye bırakılmış oyun çemberiyle eğleniyordu. Peki, gerçek katılımcı bu duruma nasıl bir tepki verecekti? Epinefrin alan, ancak bunun etkilerinden haberi olmayan katılımcılar da kendilerini mutlu ye neşeli hissetmeye başlayacak, hatta iş birlikçinin tuhaf eğlencelerine onlar da eşlik edecekti.

Büyük balığı kaçırmanın dönüşüme uğrayıp kayuıbııadenme duyduğum öfke haline gelmesinin butun heyecanım hissedebiliyordum

-Norman Maclean, A Rıver *Ruıs Through* 11, 1976

Duyguların kendini-algılama sürecinin bir sonucu olabileceğini ve insanların uyanlmışlık durumlarına en akla yakm açıklamayı getirmeye çalış- f tıklarını gösteren Schachter ve Singer deneyi sosyal psikoloji alanındaki en ünlü çalışmalardan biri olmuştur. En akla yakm açıklama bazen doğru -açıklama olmayabilir, dolayısıyla insanlar yanlış duygulara kapılabilirler.

hachter ve Singer (1962) deneyindeki insanlar uyarılmış olduklan için öfkeleniyor ya da neşeleniyordu ve bunun nedenini de can sıkıcı sorulara ya da iş birlikçinin onlara da bulaşan neşeli-vurdumduymaz davranışlarına bağlıyordu. Uyanlmışlıklannm gerçek nedeni olan epinefrin

onlardan giz- enmişti, bu nedenle onlar da davranışlarına getirdikleri açıklamaları du- al ipuçlarına dayandırmıştı.

Yanlış Nedeni Bulmak: Yanlış Uyanlmışhk Yüklemesi Schachter ve Singer'in (1962) ulaştığı bulgular gündelik hayata ne kadar genellenebilir? (2. Bölüm'den hatırlayalım: Bir çalışmanın dış geçerlilik ölçüsü sonuçların laboratuar dışında da geçerli olmasıdır.) Herkes bu çalışmadaki katılımcılar gibi yanlış duygulara kapılır mı? Gündelik hayatta insanlar genellikle uyarılmış durumda olmalarının nedenlerim bilir, diyebilir miyiz? Karşımıza bir soyguncu çıkıp silahını doğrultsa ve "ya paran ya canın," dese uyarıldığımızı hissederiz ve bunun da korku olduğunu doğru bir şekilde ayırt ederiz.



Şekil 5.7
Uyarılmanın yanlış yüklenmesi. Kadın köprüden geçtikleri sırada erkeklerin yanma gidip bir soru formunu doldurmalarını istediğinde onu daha sonra telefonla arayıp çıkma teklif edenlerin oram da yüksek olmuştu. Aynı kadın köprüden geçtikten sonra dinlenmiş erkeklerin yanma gittiğinde ise sonradan arayıp çıkma teklif edenlerin sayısı görece daha düşüktü. (Dutton & Aron, 1976 çalışmasından uyarlanmıştır.)

Hayalimizdeki erkek ya da kadınla ay ışığı altında ıssız bir kumsalda yürürken kalbimizin küt küt atmasını doğru bir şekilde aşk ya da cinsel çekim olarak adlandırırız.

Bununla birlikte, gündelik hayattaki birçok durumda uyanlmışlığa birden çok akla yakın açıklama getirilebilir ve asıl kaynağının hangisi olduğunu belirlemek o kadar da kolay değildir. Çok çekici bir arkadaşınızla bir korku filmi izlemeye gittiğinizi düşünün. Sinema koltuğunda otururken kalbiniz hızla atmaya başlıyor ve nefesiniz kesiliyor. Acaba bunun nedeni

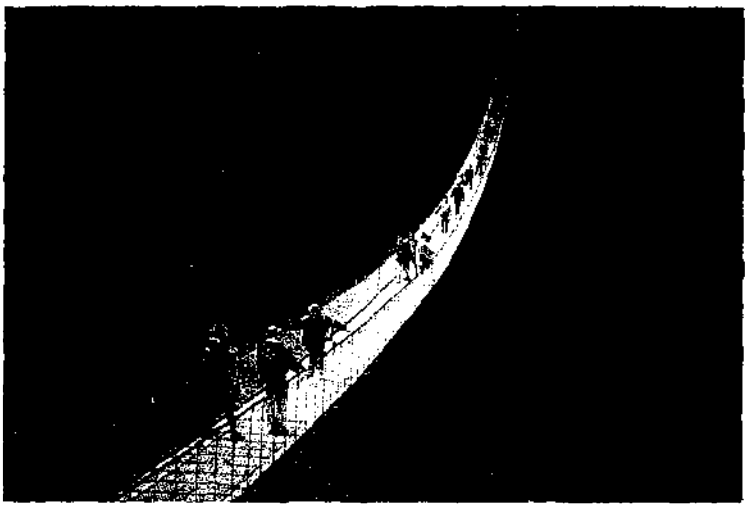
arkadaşınızın cazibesi midir yoksa filmin korkutucu olması mı? Bu duruma "Uyanlmış olmamın nedeni %57 oranında arkadaşımın bir içim su ol-

' ^ S l V >-J " ' A ^ v ^ f *Jjgt*

Yanlış Uyaralmışlık Yüklemesi „ », **; ;$§**

ması, %32 oranında korku filmi, %11 oranında da az önce yediğim patlamış mısırın neden olduğu hazımsızlıktır" gibi bir açıklama getireceğinizi sanmıyoruz. Uyarılmışlığm kesin nedenini hatasız saptamak bu denli zor olduğu için bazen duygularımızı yanlış tanımlarız. Uyanlmış olmanızın nedenini arkadaşınızın cazibesine bağlayabilirsiniz, ancak asıl neden büyük oranda film (hatta hazımsızlık) olabilir.

Bu durumda yanlış uyanlmışlık yüklemesi, yani insanların, hissettikleri duyguların nedenleri konusunda yanlış sonuçlara varması söz konusudur (Ross & Olson, 1981; Sinclair, 1994; Thompson, Gold, & Ryckman, 2003; Ziliman, 1978). Bu durumu Donald Dutton ve Arthur Aron'm (1974) bir alan çalışmasında nasıl incelediğini ele alalım. Genç ve çekici bir kadın Ingiliz Kolombiyası'ndaki bir parkta dolaşan erkeklerden, güzel manzaralann yaratıcılık üzerindeki etkilerini araştıran psikoloji projesinin bir parçası olan soru formunu doldurmalarını istiyor. Formu dolduranlara daha sonra zamanı olduğunda proje ile ilgili ayrıntılı bilgi vermekten mutluluk duyacağım söylüyor. Formun bir köşesini yırtıp adını ve telefon numarasını yazıyor ve katılımcıya onunla yeniden görüşmek istediği takdirde telefon etmesinin yeterli olacağım söylüyor. Sizce erkek-



Yanlış-yükleme. İnsanlar, korkutucu bir köprüden geçerken olduğu gibi, bir nedenden dolayı uyarıldıklarında bu uyanlmışlık hâlini çoğu zaman yanlış kaynağa, ömegin birlikte oldukları insanın cazibesine yüklerler.

ler bu kadını ne kadar çekici bulmuştur? Sizce onu arayıp bir randevu ko parmaya çalışırlar mı?

Bu soruyu yanıtlamak kolay değil. Hiç kuşkusuz, yanıt söz konusu er-1 keğin şu anda başka bir ilişkisi olup olmadığı, ne kadar meşgul olduğu vs. | gibi etkenlere bağlı olacaktır. Bununla birlikte, yaşadıkları bedensel belirti- ? leri nasıl yorumladıklarına da bağlı olabilir. Farklı bir nedenle uyarılmışlarsa, yanlış da olsa, bunun nedenini genç kadının çekiciliğine bağlayabilirler. Bu düşünceyi test etmek isteyen Dutton ve Aron (1974), kadının parktaki erkeklere iki farklı koşulda yaklaşmasını sağlamıştı.

Bir koşulda erkekler derin bir kanyonun üzerine gerili 137 metre uzunr| luğundaki bir asma köprüde yürümektedir. Köprü tel kablolara tutturul^ muş ahşap kalaslarla inşa edilmiştir ve üzerinde yürürken alçak korkuluğs tutunabilmek için eğilmek gerekir. Kanyonun üzerinde biraz ilerleyince, esen rüzgar köprünün iki yana doğru sallanmasına neden olur. Bu korku- tucu bir deneyimdir ve köprü üzerinde yürüyen çoğu kişi bir hayli uyarılır' -kalpleri çırpınırcasma atmaya, nefesleri kesilmeye *başlar* ve terlerler. Iştel tam bu noktada çekici kadın köprünün üzerindeki erkeğe yaklaşır ve on-| dan soru formunu doldurmasını ister. Sizce bu erkek karşısındaki kadını nef

kadar çekici bulacaktır? 'Jf

Diğer koşulda, genç kadın adama yaklaşmadan önce köprüyü geçme-| sini ve parktaki bir bankta bir süre dinlenmesini bekler. Bu sırada adamıtj biraz soluklanmaya fırsatı olur -artık kalbi çırpınırcasma atnuyordur vg nefes alışları normale dönmüştür. Soru formunu doldurmaları istendiğini de sakince manzaranın tadını çıkarmaya başlamışlardır. Bu erkekler genâj

kadım ne kadar çekici *bulmuş* olabilir? Schachter'in iki etmenli kuramı!

-31

nm öngörüsü gayet açık: Köprüdeki erkeklerin uyanlmışlık düzeyleri bl| hayli yüksek olacaktır, onlar da bunun nedenini kısmen ve yanlış bir şeg kilde de olsa güzel kadının cazibesine bağlayacaktır. Çalışmanın sonuçla n da bu doğrultudadır. Genç kadının köprüde konuştuğu erkeklerin bul yük bir bölümü daha sonra telefonla arayarak ona çıkma teklif ederkej bankta oturan ve daha sonra telefon edenlerin sayısı görece daha azS (bkz. Şekil 5.7). Bu tip yanlış uyanlmışlık yüklemeleri daha sonra düzjl lenen çeşitli çalışmalarda da hem erkek hem de kadın katılımcılarla oj ya konmuştur

(örneğin, Meston & Frohlich, 2003; Zillman, 1978). | sadan hisse: Karşınıza çekici bir kadın ya da erkek çıktığında kalbiniz| küt atıyorsa uyarılmışhğınızm nedeni üzerine dikkatlice düşünün -yanlış nedenlerle âşık olabilirsiniz!

Sosyal Dünyayı Yorumlamak: Değerlendirmeye Bağlı Duygu Kuramları

Birçok çalışma insanlann bazen uyanlmışlık durumlarının nedenlerine - yanlış yüklemeler yapabileceğini onaya koymuş olsa da, bazen bazı durumlarda hiç uyanlmışlık hissetmeyeceğimiz bir duygu da yaşayabiliriz. Birçok olay farklı şekillerde görülebilir; duygusal tepkilerimiz bu olaylan :®asıl yorumladığımıza bağlıdır. Diyelim ki en iyi arkadaşınız kısa bir süre -r önce ülkedeki en iyi tıp okullarından birine kabul edildiğini söylüyor. Neler hissedersiniz? Değerlendirmeye bağlı duygu kuramlannm temel dü- - şüncelerinden birine göre, hissedeceğiniz duygu, fizyolojik bir uyanlma - olmadığı takdirde, bu olayı nasıl yorumladığınıza ya da açıkladığınıza bağ- h olacaktır (Ellsworth, 1994; Frijda, 1986; Lazarus, 1995; Ortony, Clore, & Collins, 1988; Roseman & Smith, 2001; Russell & Barrett, 1999; Scherer, Dan, & Flykt, 2006). İki değerlendirme türü özellikle önemlidir: Bu olayın sizin için ifade ettiği şey iyi mi yoksa kötü mü? Siz bu olayın nedenlerini nasıl açıklıyorsunuz?

Hayatınız boyunca doktor olmayı hayal ettiyseniz ve arkadaşınızın bu Ludu kabul haberi kendinizi iyi hissetmenize değil, kendi durumunuz «hakkında endişelenmenize neden oluyorsa, kıskançlık ve hınç duygulanna 'kapılabilirsiniz: Onun başarısı size bir tehdit gibi görünüyor. Diğer yandan, İp fakültesine girmek gibi bir *isteğiniz* yoksa büyük olasılıkla onun bu balansı sizi de mutlu edecektir, hatta onun bu başarısı sizi de umutlandırabi- fir (Tesser, 1988). Hissettiğiniz duygu aynı zamanda olayın nedenini nasıl adığmıza da bağlı olacaktır. Arkadaşınızın başarısında katkınız oldu- hu düşünüyorsanız (sizin yardımınız olmasa o zorlu fizik dersinin altm- n kalkamazdı) büyük olasılıkla gurur duyarsınız. (Elbette ki aynı fakül- ' sizi reddettiyse yardım ettiğiniz arkadaşınızın kabul edilmesi sizi pek de itlu etmeyecektir.) Bunu bütünüyle kendi başına başardığını düşünüyoruz, bu başarının sizin için herhangi bir tehdit oluşturmadığını varsayar- , büyük olasılıkla ona hayranlık duyarsınız.

^ııpısıı

jğjgcrlendırmeye Bağlı Duygu Kuramları ^ lojık uyanlma olmadığı zamanlarda bile

duygulann insanlar tarafından olay- gennleavorum ve açıklamalann bir sonucu olduğunu savurun kuramlar

Bilişsel değerlendirmeler Schachter'in iki etmenli kuramındaki etmenlerden birine, insanların bir olayın nedenlerini açıklamaya çalışmasına ve buna verdikleri tepkilere benzer (bkz. Şekil 5.6). Schachter'in kuramı ile bilişsel değerlendirme kuramlan arasındaki temel fark, uyanlmışlığm rolü; i ile ilgilidir. Bilişsel değerlendirme kuramlanna göre uyarılma durumu heri zaman önce gelmez; bilişsel değerlendirmeler tek başlanna duygusal kiler için yeterli bir neden oluştururlar. Bununla birlikte bu iki kurar uyuşmaz değildir, insanlar uyanldıklannda ve bu uyanlmışlığm neden kesin olarak bilemediklerinde uyanlmışlığı açıklama biçimleri duygusa tepkilerini belirler (Schachter'in iki etmenli kuramı). Uyanlmadıklannd ise duygusal tepkilerini başlanna gelenleri nasıl yorumladıklan ve açıli dıklan belirler (bilişsel değerlendirme kuramlan). Bu iki kuram da ir lann olaylan, bu olaylara kendi davranışlan da dâhildir, gözlemleyerekı daha sonra bu olaylan açıklamaya çalışarak kendileri hakkında bir şeylı öğrendiği konusunda hemfikirdir.

Zihniyet: Kendi Yeteneklerimizi Anlamak

Bölümün başında Michael Jordan ve Mia Hamm örneklerinde de gö| düğünüz gibi, benlik-bilgisinin, yani kendi yetenek ve becerilerimizi ke dimize açıklamamızın çok önemli bir türü bulunmaktadır. Bazılan ye neklerinin değişmez olduğuna inanır; Bir insanda bir yetenek ya vardır j da yoktur. Psikolog Carol Dweck (2006), herkesin değişmeyen oranda; tenekleri olduğu düşüncesini sabit zihniyet olarak adlandım. Bu gör göre zekâmızın, spor yeteneğimizin, müzik becerilerimizin vs. oram sab tir. Dweck'in gelişim zihniyeti olarak adlandırdığı diğer düşünce biçıı göre yetenekler serpilip gelişebilen, işlenebilir niteliklerdir. Araştır zihniyetin başan açısından çok önemli bir rol oynadığını ortaya koyuj Sabit zihniyetli insanlar engellerle karşılaştıktan sonra vazgeçme eğili gösterirler ve becerilerini geliştirmek için daha az çalışırlar; ne de olsal şeyi başaramamalan bunun için gerekli şeye sahip olmadıklarını gc

SabıtZıhmyet ^ ' f » ‘
Ht.rl.esm belirli \e Jeg'sme: oTandayeteneğe sahip olduğu gJruşu

\'>cnekfern nfevıp gen$ü¹el»l<-teÇumz, değişken nıcelıfclpr olduğu 1



Bu karikatürde Sally kızım final sınavlarından, önce cesaretlendirmeye çalışıyor. Ancak, sabit **zihniyet ve gelişim zihniyeti üzerine yürütülen araştırmaları düşünürsek, doğru şeyleri mi söylüyor? Bu bölümde değindiğimiz gibi, anne babalann çocuklarına yeteneklerin, 'birisinde ya vardır ya da yoktur denilebilecek sabit nitelikler değil, çok çalışma ûe geliştirilebilecek, değişebilir nitelikler olduğu (gelişim zihniyeti) mesajını vermesi daha iyidir.**

''mektedir. Michael Jordan ve Mia Hamm gibi gelişim zihniyeti olan insanlar engelleri çok çalışma yoluyla kendini geliştirmek için bir fırsat olarak görürler (Cury, da Fonseca, Zahn, & Elliot, 2008).

'> Zihniyet yalnızca sporda başaran açısından değil, akademik alan da **dâ-**_hil olmak üzere her türlü yeteneği nasıl gördüğümüz açısından önemlidir. "Öğrencilerin çoğu üniversiteye başladıklarında bir tümseğe toslar; siz de bir psikoloji ya da matematik sınavından düşük not almış olabilirsiniz. Hayal îprıkhğı yaratan bu not sizde nasıl bir tepki yaratmıştı? Dweck'in araştırma- finna göre, zekâ konusunda sabit zihniyeti olan öğrencilerin bu noktada Szgeçip sonraki sınavlarda da düşük not alma olasılığı daha yüksek olur- en, gelişim zihniyeti olan öğrencilerin çabalarım iki katma çıkarıp sonra- testlerden daha yüksek not alma olasılığı daha fazladır. Aynca, bu araş- tumalar zihniyederin de değişebileceğini ortaya koymuştur; sabit görüşlü ' sanlar gelişim görüşünü benimsemeyi öğrenebilirler. Dolayısıyla, bir da- ki sefere ister spor alanında olsun, ister derslerinizde ya da kişisel ilişki- , Titizde, bir engelle karşılaştığınızda bunu, "Bende o yetenek yokmuş de- ' ek ki" diye düşünmek yerine, daha çok çalışmak ve kendinizi geliştirmek in bir fırsat olarak görebilirsiniz.

JE>.-

Kendimizi Tanımak Içm Başkalarını Kullanmak iŞenlik-kavramı ıssız bir ortamda tek başına gelişmez, çevremizdeki in- j|*r tarafından

şekillendirilir. Başka insanlarla hiç etkileşime geçmemiş olsaydık kendi imgemiz bulanık olurdu çünkü kendimizi başkalarından ayrı benliği olan birisi olarak göremezdik. Daha önce değindiğimiz ve hay vanlarda bir benlik-kavramı olup olmadığını belirlemek için düzenlenen ayna ve kırmızı boya testini anımsayın. Bu testin çeşitli versiyonları sosyal® temasın bir benlik-kavramımn oluşması açısından gerçekten de çok önem-! li olduğunu ortaya koymuştur. Gordon Gallup (1997) normal aile grupla-| nnda büyüyen şempanzeleri yalnız, tamamıyla sosyal yalıtım içerisinde! büyütülen, yalnız şempanzelerle karşılaştırmıştır. Sosyal deneyim sahibll şempanzeler ayna testinden "geçmiştir"; ahularına kırmızı boya sürüldükll ten ve aynada kendilerine baktıktan hemen sonra aynadaki imgelerini! alınlanndaki kırmızılığı incelemek için kullanmışlardır. Buna karşıhkjj sosyal yalıtım içindeki şempanzeler yansımalarına hiçbir tepki göstermedi miş, kendilerini aynada tanımamıştır, bu da bir benlik duygularının geli&a mediği yönünde yorumlanmıştır.

Kendimizi Başkalarıyla Karşılaştırarak Kendimizi Tanımak Kendimizi tajf nımlamak için başkalarım nasıl kullanırız? Kendi yetenek ve tutumlarına! zı ölçmenin yollarından biri, başkaları arasında nasıl durduğumuza baki inaktır. Yardım fonu oluşturan bir ofiste çalıştığınızı düşünün: Aylık maaşıj nızdan belirli bir miktar kesilmesini ve bunun bir yardım kuruluşuna gi|| meşini sağlayabilirsiniz. Ayda 50 dolar bağışlamaya karar veriyorsunuz. B«| cömert bir bağış mı? İnsan sever doğanızdan ötürü özel bir gurur duymil nızı gerektirecek bir durum söz konusu mu? Bu soruyu yanıtlamanın bj| yolu, kendinizi başkalarıyla karşılaştırmaktır. Arkadaşınızın ayda yalnız|| 10 dolar bağışladığını öğrendiğinizde büyük olasılıkla başkalarına yardın etmeyi çok önemseyen, cömert biri olduğunuzu düşünürsünüz. Öte yara dan, arkadaşınızın her ay 100 dolar bağışladığını öğrenirseniz kendinizi bj| yük olasılıkla o kadar da cömert hissetmezsiniz. -İM

Yukarıdaki örneklerden hareketle, sosyal karşılaştırma kuramına g§f| insanlar kendi yetenek ve tutumlarını, kendilerini başkalarıyla karşılaş^ rak öğrenirler (Buunk & Gibbons, 2007; Festinger, 1954; Mussweijgf 2003; Suls & Wheeler, 2000). Bu kuram iki önemli soru çerçevesindeki

Kendi yetenek *ve* **tutumlarımızı kendimizi başkalarıyla karşılaştırarak öğrendi**
görüşu



Kendinin başarılı insanlarla karşılaştırmalara! eşit derecede bilgilendirici olmazlı

pılanır: Ne zaman sosyal karşılaştırma yaparız? Kendimizi kiminle karşılaştırmayı seçeriz? Birinci sorunun yanıtı şöyle: İnsanlar sosyal karşılaştırmayı, kendilerini kıyaslayacakları nesnel bir standart olmadığı durumlarda, bir alanda kendileri hakkında bir belirsizlik yaşadıklarında Fletcher, 1983; Suls & Miller, 1977). Ofisinizdeki bağış programında ne kadar cömert olmanız gerektiği konusunda emin değilseniz bu durumda kendinizi başkalanyla karşılaştırmayı, kendinizi pimlerle karşılaştırmayı seçeriz?- Sonuncusu bize şırucı bir sonuç koyuyor (Gilbert, Giesler, Morris, & Russweiler, iter, & Epstude, 2004). İnsanlar en başta kendilerini başkalarıyla karşılaştırma dürtüsü duyarlar ve bu ilk karşılaştırma hızlı ve otomatik bir şekilde gerçekleşir (bkz. 3. Bölüm'deki Otomatik yargı konu-). Ondan sonradan, kendimizi başkalannm başanmıyla hızlı bir şekilde kar- aştırdıktan sonra bu karşılaştırmanın ne kadar uygun olduğunu düşünürüz ve sonuçta karşılaştırmalara! eşit derecede bilgilendirici olmazlı ark ederiz.

cursan tabii ki depresyona girersin."

^-'Üniversitedeki İspanyolca sınıfında ilk gününüz olduğunu ve bu TSte ne kadar başanlı olacağınızı, bu konuda yetenekli olup olmadığı- zı merak ediyorsunuz. Kendinizi kiminle karşılaştırmalısınız: iki yıl Is- kaldığını söyleyen öğrenciyle mi, dersi rastgele seçtiğini ve da- jjönce Ispanyolcayla hiçbir ilgisi olmadığını söyleyen öğrenciyle mi, . sizinle benzer bir geçmişi olan öğrenciyle mi? İnsanlann söz konu- m hakkında kendilerini benzer geçmişe sahip insanlarla karşılaştır- ||i seçmeleri elbette ki şaşırtıcı değildir (Goethals & Darley, 1977; Mil- 1982; Suls, Martin, & Wheeler, 2000). Kendinizi tıpkı sizin gibi lise

yıllarında İspanyolca dersi almış, ancak daha önce İspanyolca konuşulan bir ülkede hiç bulunmamış bir öğrenciyle karşılaştırmanız daha bilgilendirici olacaktır. Bu öğrenci derste iyi gidiyorsa, büyük olasılıkla sizin için de durum aynı olacaktır.

Üstün başarının -ulaşılmak istenen en üst düzeyin- ne olduğunu bilmek istediğimizde yukarıya doğru sosyal karşılaştırma yaparız: Kendimizi belirli bir yetenek konusunda bizden daha iyi olan insanlarla karşılaştırırız (Blanton, Buunk, Gibbons, Kuyper, 1999). "En iyinin en iyisini" bilmek,- böylece bir gün o noktaya ulaştığımızı hayal etmek istiyorsak elbette ki kendimizi daha önce Ispanya'da yaşamış öğrenciyle karşılaştırmamız ve- onun derste ne kadar başarılı olduğunu izlememiz gerekir. Bununla birlikte, kendimizi bize benzeyen birisiyle karşılaştırmak benlik-bilgisi açısından- genellikle daha anlamlıdır (Thomton & Arrowood, 1966; Wheeler, Koestner, & Driver, 1982; Zanna, Goethals, & Hill, 1975).

t çimen aj^unurUtr bir i ant'.ın ıh baytarının ee- hennemde yaşad&lan. deh^ 1 ,eu üuîunmezst.k, ıcnnıi düşüncesi bızı pek de. tat-, 1 mm etmeyeceK&r. • | -P.jJ fene *lir* **Cnı[uit.ıı oj Me***n,'1992* *r',"-'".S*'" ^\

Bununla birlikte, kendimizle ilgili doğru' bir imgeye sahip olmak sosyal karşılaştırmar mn nedenlerinden yalnızca bir tanesidir[1] -sosyal karşılaştırmayı egomuzu şişirm; için de kullanırız (Helgeson & Mickelsor 1995). Ispanyolcayı harika konuşacağı? bilmek sizin için çok mu önemli? O zamgjs kendinizi Ispanyolcayı hayatında ilk defa' vs *i «. yan öğrenciyle karşılaştırın, onu alt edece rıize hiç kuşku yok. Kendini belirli bir ayıncı özellik ya da yetenek kon sunda daha kötü durumdaki insanlarla kıyaslama olan aşağı doğru sos karşılaştırma benliği-korumaya, benliği-güçlendirmeye yönelik bir strat jidıı (Aspinwall & Taylor, 1993; Buunk, Oldersma, & de Dreu, 2001; Le wood, 2002; Walton & Cohen, 2003). Kendinizi sizin kadar iyi olmayan sanlarla karşılaştırdığınızda daha iyi hissedersiniz. Örneğin, araştırmac la görüşen kanser hastalarının çok büyük bir bölümü kendilerini onla daha kötü durumda olan hastalarla karşılaştırmış ve büyük olasılıkla

Aşağı.Doğru SosysJKarşılaştırma -
Kendmnzi, belırh.bır ayal edici özellik ya da yetenek açısından, bizden durumdala msanlarîa karşılaştırmak

kendi hastalıklarının gidişatı hakkında daha iyimser olabilmek için yapmışlardır fWood, Taylor, & Lichtman, 1985).

Kendimizi daha iyi hissetmenin diğer bir yolu da mevcut başarmamızı geçmiş başanmımızla karşılaştırmaktır. Burada da bir anlamda aşağı doğru sosyal karşılaştırma söz konusudur, ancak karşılaştırma noktası bir başkası değil, "geçmişteki benliktir". Bir çalışmada kendilerini geçmişteki daha kötü hâlleriyle karşılaştıran insanlar böylece daha iyi hissetmişlerdir. Örneğin, bir öğrenci "üniversitedeki benliğinin", utangaç ve içe kapanık "lisedeki benliğinden" daha dışa dönük ve daha girişken olduğunu söylemiştir (Ross & Wilson, 2003; Wilson & Ross, 2000).

Kısacası, amaçlarımızın doğası yaptığımız karşılaş tırmalan etkiler. Yetenek ve düşüncelerimizi doğru bir şekilde değerlendirmek istediğimizde kendimizi bize benzeyen insanlarla karşılaştınnz. Ulaşılacak ileri bir noktayı görmek istediğimizde yukarı doğru karşılaştırmalar yapanz. Son olarak, amacımız benliğimizi güçlendirmek olduğunda kendimizi bizden daha az talihli olanlarla (buna geçmişteki benliğimiz de dâhildir) karşılaştınnz; bu tip aşağı doğru karşılaştırmalar, kıyasa göre, daha iyi durumda görünmemizi sağlar.

Başkalanmn Görüşlerini Benimseyerek Kendimizi Tanımak Az önce yeteneklerimizi ölçmek için kendimizi başkalanyla kıyasladığımıza değindik. Üte yandan, sosyal dünyayla ilgili görüşlerimiz söz konusu olduğunda genellikle arkadaşlanmızm sahip j,olduğu görüşleri benimseriz. Birlikte takılan ansanlarm genellikle dünyayı aynı şekilde gördüklerini daha önce fark et- Shiş miydiniz? Örneğin, koridorun sonundaki oda arkadaşlan 2008 başkan- ifc seçimlerinde hep birlikte Barack Obama'yı desteklemiş olabilirler, en gevdikleri program *American Idol* olabilir. Yandaki dairede kalan oda arka- feşlan ise ateşli birer John McCain taraftarıyken birlikte *The Reaî World'ü* Hanekten hoşlanıyor olabilirler. Benzer görüşlere sahip insanlara getirile-

Çoğu insan bir başkasıdır, Du^urii.'-Ii.'n hı hı?» ıhının rıkırVrt !u, ati Jn.hr**tjUu. tutkulanbn alnındır. -Oscar Wılde. 1905**

ımırı,bel'ilıbıravıiredıı.MzelJıkviJd.vui.ncK ıhından bizdenıLuıarvıihı ndık! ın-anladı fcjrşıla^tırrruk

bilecek açıklamalardan biri, elbette ki benzer görüşlere sahip insanlann bir araya gelmeleri ve farklı görüşler taşıyan insanlara oranla, sosyal bağ kurma olasılıklarının daha yüksek olmasıdır. 10. Bölüm'de gerçekten de "ten- cere yuvarlanmış kapağını bulmuş" deyiminin doğru olduğunu göreceğiz (Newcomb, 1961).

Doğrusunu **isterseniz, kendimizi asla tam. olarak tanv- mavız Ne yapacağımızı ancak bir şey yaptıktan sonra biliriz İşte bu yüzden eşlennuz ve çocuklarımız, anne babalarımız, meslektaşlarımız ve arkadaşlarımız var, çünkü bizi bizden daha ıyı tanıyan binlerinin olması gerekir - Richard Russo, Straıghtman,**

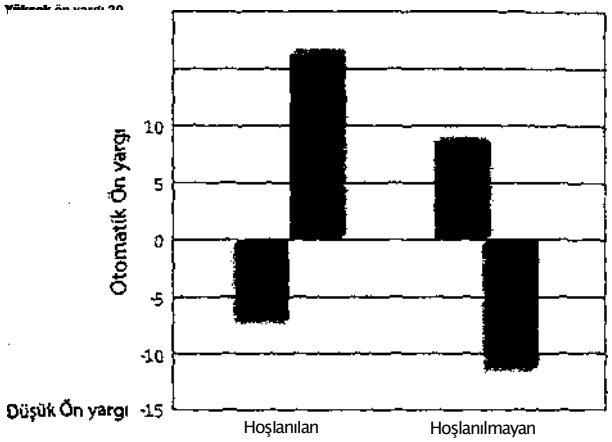
Diğer açıklama da bazı koşullarda insanlann birlikte takıldıklan insanlann görüşlerini benimsediğidir. Charles Cooley (1902) bunu "ayna benlik" olarak adlandmr, yam kendimizi ve sosyal dünyayı başkalanmn gözleriyle gorur ve genellikle bu görüşleri benimseriz. Yeni araştırmalar, bunun özellikle iki kişi ıyı geçinmek istediğinde söz konusu olduğunu ortaya koyuyor (Hardin & Higgins, 1996; Lun, Sinclair, Whitchurch, & Glenn, 2007; Sinclair, Huntsinger, Skorinko, | & Hardin, 2005). Yakm bir arkadaşınız *The'M Real World'ü*n gelmiş geçmiş en iyi televiz- *1* yon programı olduğunu düşünüyorsa büyük J olasılıkla programdan siz de hoşlanırsınız.

Arkadaşlann birbirlerinin düşüncelerini etkilemesi belki de şaşırtıcı de- *İ*

'4i

ğildir. Asıl şaşımcı olan bu tip bir sosyal uyumlamamn, yani insanlann Ü başka birisinin tutumlannı benimsemesinin ilk defa karşılaştığımız ve iyi j geçinmek istediğimiz birisi olduğunda da söz konusu olmasıdır. Aynca, sosyal uyumlama bilinçdışı da olabilir, örneğin, Stacey Sinclair ve meslek- Ş| taşlannm düzenlediği bir çalışmada katılımcı olduğunuzu düşünün (Sine- -f| lair, Lowery, Hardin, & Colangelo, 2005). Deneyi yürüten kişi size karşı »| hoş ya da nahoş bir şekilde davranıyor. Birinci koşulda çalışmaya katıldığı- nız için *size* teşekkür ediyor ve bir kâsede şeker ikram ediyor, ikinci koşul- da ise şeker kâsesini bir kenara itip, "sen bunlara bakma, diğerleri katılım"-^ cılara teşekkür edip şeker ikram ediyor ama bence fazladan not alacağın.®
için kendini şanslı saymalısın," diyor (Sinclair ve ark., 2005, s. 588). Daha

insanlann bir başkasının tutumlannı benimseme sureci.



Şekil 5.8
Hoşlanılan deneyciye sosyal uyumlanma. Katılımcılar, hoşa giden ya da nahoş davranışlar sergileyen, ırkçılık karşıtı bir tişört ya da baskısız bir tişört giyen deney görevlisiyle etkileşime girdikten sonra siyahilere karşı otomatik ön yargı testine girdiler. Deney görevlisi hoşlanılan davranışlar sergilediğinde aynı zamanda ırkçılık karşıtı bir tişört giyiyorsa katılımcıların, baskısız tişört giydiği zamandaki katılımcılara oranla, daha az otomatik ön yargı sergilediği görüldü (ölçekte yükselen sayı artan otomatik ön yargıyı göstermektedir). Deney görevlisi nahoş davrandığında katılımcılar onun görüşlerinin tersi yönde tepkiler veriyordu: Irkçılık karşın tişört giyiyorsa, baskısız tişört giydiği koşula oranla, otomatik ön yargı düzeyi artıyordu. Bu sonuçlar da insanlann hoşlandıkları kişilerin görüşlerini otomatik olarak benimserken, hoşlanmadıkları insanlann görüşlerini otomatikman reddettiğini gösteriyor. (Sinclair, Lowery, Hardin, & Colangelo, 2005 çalışmasından uyarlanmıştır.)

sonra bilgisayarın başına geçip basit bir görevi yerine getiriyorsunuz. Bu görevde ekranda "iyi" sözcüğü belirdiğinde her defasında bir tuşa, "kötü" ^ sözcüğü belirdiğinde ise başka bir tuşa basıyorsunuz.

Siz farkında değilsiniz, ancak bilgisayar görevi aslında bilinçdışı ön yargılan ölçüyor. "İyi" ya da "kötü" sözcüklerinden hemen önce ekranda çok Jkısa bir an için beyaz ya da siyahi bir insanın yüzü görünüyor. Yüzler çok ' hızlı yanıp söndüğü için onları bilinçli olarak göremiyorsunuz ve bilgisayar ^sözcüklere tepki verme sürenizi ölçüyor. Bu çalışmadan önceki araştırmalar bu tip bilinçaltı görüntülerin laboratuvar ortamında insanlan etkileyeilecegini ortaya koymuştur (Bu araştırma ile ilgili daha fazla bilgiyi 7. Bö

lüm'de bulabilirsiniz). Bu çalışmada, kişi siyahilere karşı ön yargılı ise ekranda siyahi bir yüz belirdikten sonra "kötü" sözcüğüne daha kısa, "iyi" sözcüğüne ise daha uzun bir sürede tepki vereceği öngörülüyordu.

İnsanlann deneyi yürütenin görüşlerine "uyumlanma" düzeyini görmek için araştırmacılar tek bir şeyi değiştiriyordu: Seanslann yansında deneyi yürüten kişi üzerinde ırkçılık karşıtı bir slogan bulunan tişört giyiyordu ("Eracism: Irkçılığı Silin"), diğer yansında ise böyle bir tişört söz konusu değildi. Yanıtı aranan soru şuydu: insanlar deneyi yürüten kişinin ırkçılık karşıtı görüşlerine, bilinçdışı olarak, nahoş davrandığı zamanlara oranla, hoş davrandığı zaman daha mı fazla uyacaktır? Şekil 5.8'de de görüldüğü gibi, bu sorunun yanıtı "evet" tir. Deneyi yürüten kişi hoş davrandığında ve ırkçılık karşıtı tişört giydiğinde nahoş davrandığı koşula oranla, katılımcılar daha az otomatik ön yargı sergiliyordu. Farkında bile olmadan kendi görüşlerini onun görüşlerine "uyumluyorlardı". Peki ya nahoş davrandığı zaman? Şekil 5.8'de görüldüğü gibi, katılımcılar onun görüşlerine tepki gösteriyordu: Irkçılık karşıtı tişört giydiği zaman, giymediği zamanlara oranla, otomatik ön yargı düzeyi de artıyordu. Bu sonuçlar hoşlandığımız insanlann görüşlerini otomatik olarak benimsediğimizi, hoşlanmadığımız insanlann görüşlerini de otomatik olarak reddettiğimizi gösteriyor.

BENLİK-KONTROLÜ: BENLİĞİN YÖNETSEL İŞLEVİ

Sarah geçmişe bir perde çekip yaptığı bütün budalalıktan affederek eski erkek arkadaşı Jake'le yeniden birlikte olmaya karar verir. "Her şey geçmişte kaldı" diye düşünür. "Artık önümüze bakalım." Bir gece partinin birinde Jake'e rastlar ve ister inanın ister inanmayın, Jake Sarah'mn arkadaşı Meghan'la birliktedir ki Jake, Meghan'a karşı hiçbir ilgisi olmadığına dair daha önce yeminler etmiştir. Yıkılan Sarah orada çıngar çıkarıp acısını hafifletmek ve her ikisine de "defolun gidin" demek ister, ancak dişini sıkar, yüzünde bir gülümsemeyle partinin en mutlu kızım oynar. Kendisiyle gurur duymaktadır, anacak kısa bir süre sonra, sağlıklı beslenip birkaç kilo verme karanna karşın, kendisini elinde koca bir kâse patates cipsiyle bulur. Bu örnekte Sarah hepimize tanıdık olan bir şeyi yapmaya, kendine benlik-kontrolü uygulamaya çalışmıştır. Birinci durumda başanlı olmuş, eski erkek arkadaşına "defol git" deme isteğini bastırmış, ancak ikinci durumda, yani sağlıklı beslenme konusunda başansız olmuştur. Benlik-kontrolü uygulama konusunda ne kadar başarılı olduğumuzu belirleyen nedir?

Benliğin diğer bir önemli işlevi de şu anda neler yapılacağını ve geleceğe dair planlan seçen baş yönetici konumunda olmasıdır (Baumeister, Schmeichel, & Vohs, 2007; Carver & Scheier, 1998; Higgins, 1989; 2005; Leary, 2004). Örneğin, öyle görülüyor ki henüz gerçekleşmemiş olaylan hayal edebilen ve uzun vadeli planlar yapabilen tek canlı türü insanoğludur ve bu planlan yapıp eylemlerimiz üzerinde denetim uygulayan da benliktir (Gilbert, 2006). Öte yandan, diyet yapmaya ya da sigarayı bırakmaya çalışan herkesin bildiği gibi, davranışlanmızı düzenleyip optimal seçimlere yönelmek dile kolaydır ama bunu yapması zordur.

3. Bölüm'de pek de işe yaramayan ve genellikle geri tepen bir benlik-kontrolüne, zihnimizden uzak tutmaya çalıştığımız *düşünceyi bastırma* konusuna da değinmiştik. Genellikle bir konuyu, örneğin eski erkek arkadaşımızı ya da büfedeki patates cipslerini, ne kadar düşûnmemeye çalışırsak bu düşünceler zihnimizde o denli sık belirmeye başlar. Engellemeye çalışmaktan vazgeçerek yasaklı konu üzerine düşünmeye başlamak ancak bu düşünceler üzerinden eyleme geçme söz konusu olduğunda benlik-kontrolü uygulamak daha iyi bir stratejidir. Elbette, yine bunu da söylemesi kolay, yapması zordur. Peki başanlı olma olasılığımız ne zaman yüksektir? Bunun yama, *kendini düzenleyici kaynak modeline* göre, eylemlerimizi kontrol etmeye çalıştığımız sırada enerimizin çok olmasıdır (Baumeister & Hetherington, 1996; Baumeister, Vohs, & Tice, 2007; Schmeichel & Baumeister, 2004). Bu yaklaşıma göre benlik-kontrolü için enerji gerekir ve tıpkı 5 kilometre koştuktan sonra basketbol oynamakta zorlanmamız gibi bu eneıjinin bir göreve harcanması, diğer bir göreve aynlan miktan sınırlar.

Bu düşünceyi test etmek isteyen araştırmacılar katılımcılardan bir konuda benlik-kontrolü uygulamalannı, dolayısıyla bunun, daha sonraki ve ilk görevle tamamen alakasız, başka bir görevde kontrol uygulama yeteneklerini azaltıp azaltmadığını görmek istediler. Örneğin bir çalışmada bir düşünceyi bastırmalan istenen katıhmcılann (beyaz ayı hakkında düşünmeyin), birinci görevde düşüncelerini bastırmak zorunda olmayan katılımcılara oranla, ikinci görevde duygulanm düzenlemeye çalışırken daha çok güçlük çektikleri görüldü (komedi filmini izlerken gülmemeye çalışın) (Muraven, Tice, & Baumeister, 1998). Araştırmacılara göre görevler birbi-

Tinden oldukça farklı olmasına karşın birinci görev insanlann davranış I duygularım kontrol etmek için kullandığı kaynağı tüketmiş, bu da sonraki benlik-kontrolü eylemini gerçekleştirmeyi zorlaştırmışa, tşte bu vüj f

Sarah'a patates cipslerini yememek bu denli zor geliyordu -eski erkek ariul daşma "defol git" dememek için bir sürü enerji harcamıştı, bu da başkaVJİ konuda benlik-kontrolü uygulamasını güçleştirmişti. ll

Peki, benlik-kontrolü uygularken harcadığımız bu "enerji" tam olaratl nedir? Son araştırmalara göre bu *enerji* insan kanında herhangi bir andjf X _____ bulunan glikoz düzeyidir (Gailiot & Baumeİ

He? *neᵗy^ı^f%'ââsM*ᴷ. ister> 2007)• Bir şeker türü olan glikoz beyi-fi afim, görünüşünüzü karta- ne enerji sağlayan yakıt olarak düşünülebiliri! "• ' ' " ' ve insanlar davranışlarını kontrol etmeve *c** İH -Charles Dıckeni,1843., lısırken hıı (ı . '11 -------- : ------¹------- 11§lrken bu yaklta ilasıyla gereksinim du-S yarlar. Bu nedenle de bir görevde (eski erkek -f arkadaşa tadı tadı gülümsemek) kullanıldığında kanda bir başka görev içi ^ (patates dpsi kâsesinden uzak durmak) gerekli olan glikoz miktarı azakr" Yani? Sağlıklı ve düzenli beslenin ve öğün atlamayın, çünkü glikozu y 'll ineklerden alırız. Bir çalışmada şekerle atlandırılmış limonata içenlerin suni bandına ile tatlandırılmış limonata içenlere oranla daha iyi benlik- -I kontrolü uygulayabildiği ortaya konmuştur (Masicampo & Baumeister 2008). *Beslenmenizde* şekerin yerini abartmayın, çünkü bunun saflıksa' İ sonuçlar doğuracağı (örneğin, aşın kilo) çok açıktır ve zaten beyninizin *i kullanabileceği miktar da sınırlıdır. Öte yandan, yakm zamanda dişlerinizi 'I sıkmanız ve kendinizi kontrol etmeniz gerekeceğini biliyorsanız öme&ı * eski erkek ya da kız arkadaşınızın partide olacağım biliyor olabilirsiniz-^'' zamankinden biraz daha fazla şeker yemek fena bir fikir olmayabilir.

İZLENİM YÖNETİMİ: BÜTÜN ?

DÜNYA BİR SAHNEDİR

1991 *yılında* önde gelen muhafazakar Cumhuriyetçilerden David Duke ! Louisiana eyalet valiliğine adaylığını koymaya karar verdi, insanlan ikna et- ; mesi kolay olmayacaktı çünkü yetişkinlik yaşamının büyük bir bölümünde beyaz ırkın üstünlüğüne manan ve bir Yahudi düşmanı olmuştu ve 1989#" lında ofisinde Nazi kitaplan satışı yapıyordu ("Düke," 1991). Halka şirin gö-



tlemm yönetimi işbaşında: 1970'lerde David Duke, Ku Klux Klan'ın liderlerinden biriy- :âîi 1991 yılında muhafazakâr Cumhuriyetçi Parti'den Louisiana eyalet valiliğine adaylı- *jmı koydu. Bu dönemde Duke'nin kendini sunumunda göze çarpan bir değişiklik vardı. ^Görünüşünü güzelleştirmek için estetik ameliyat olmasının yanı sıra, seçim kampanyası ■boyunca Nazi ideolojisini ve Ku Klux Klan'ı artık desteklemediğini iddia edecekti.

zükmek İçin, artık Nazi ideolojisini ve 1970'lerde liderliğini (ya da Büyük Bü- ;. yücülüğünü) yapağı Ku Klux Klan hareketini desteklemediğini açıkladı. Aynı zamanda yüzüne estetik ameliyat yaptırarak görünümünü de güzelleştir- ;meye çalışıyordu. Duke'nin kampanya söylemi pek fazla Lousianalı seçmem rkandıramadı. Yeni giysiler alanda aynı eski ırkçı mesajı okuyorlardı ve sofunda, seçimleri Demokrat Parti adayı Edwin Edwards kazandı. Duke, 2003 ' yılında destekçilerinden topladığı parayı kişisel yatırımlarında ve kumarda sharcadığı için 15 ay hapis cezasına çarptırıldı (Murr & Smalley, 2003).

David Duke kadar aşın makyajı tercih eden politikacıların sayısı pek *tfaz*la olmasa da kamuoyunu yönetmek politikada yeni bir kavram değildir, i Baş kan John F. Kennedy kendisini karşısına çıkacak her türlü engelle yüzleşmeye hazır, sağlıklı, gözü kara bir adam olarak tanıtmıştı; ancak dejene- i'ratif kemik hastalığı vardı ve başkanlık dönemin<u>in</u> büyük bir bölümünde Isırt ağnlanyla boğuşmak zorunda kalmıştı (Dallek, 2002).

Bunlar izlenim yönetiminin, yani başkalannı bizi görmelerini istediği- şekilde yönlendirmeye çalışmanın uç örnekleri (Goffman, 1959; aowles &



Sibicky, 1990; Leary, 2004; Murphy, 2007; Schlenker, 2003;

Yönetim „ . *
nnın bizi, görülmek istediğimiz şekilde görmelerim, sağlamaya çalışmak, v

Spencer, Fein, Zanna, & Olson, 2003). Tıpkı politikacılann eylemlerini en iyi şekilde göstermeye çalışıp başkalarının onlar hakkmdaki izlenimlerini yönetmeye çalışması gibi, gündelik hayatlarımızda biz de aynı şeyi yaparız. * Erving Goffman'm (1959) belirttiği gibi, "seyircilerimizi" (çevremizdeki insanları) , aslında öyle biri olmasak bile, belirli biri gibi olduğumuza ikna et- *'İ* meye çalışan sahne aktörlerine benzeriz.

İnsanlar birçok farklı izlenim yönetimi stratejileri uygular (Jones &r |j Pittman, 1982). Bunun yollarından biri de yağ çekmek, yani genellikle da- f ha yüksek statüdeki birini, kendini ona beğendirmek için, pohpohlamak ya 5 da övmektir (Brodsky, 2004; Jones & Wortman, 1973; Vonk, 2002). iltifat- 1 larla, fikirlerine katılarak, sempati besleyerek ya da göstererek vs. yağ çeke- j biliriz. Patronunuzun düzenlediği ekip toplantısında herkese fenalıklar gel-1® miş, uyku bastırmış olabilir, ancak siz çıkıp da, "Harika bir iş çıkarmışsın Jf *Sue.* Sunumuna bayıldım" diyorsanız büyük olasılıkla ona yağ çekiyorsu- J nuz demektir. Yağ çekmek güçlü bir tekniktir, çünkü herkes kendisine hoş § davramlmasım sever -ve yağcılar bu konuda başarılıdır. Bununla birlikte, J karşınızdaki kendisine yağ çektiğinizi ve samimi olmadığınızı hissederse j bu plan geri tepebilir (Jones, 1964; Kaufmann & Steiner, 1968). |f :4§

Araştırmaların dikkatini en çok çeken diğer bir strateji de kendini-en- a gelleme, yani insanların kendilerine engel ve mazeretler yaratarak bir gö- |f revde iyi olmadıklarında kendilerini suçlamaktan kaçınmasıdır. Bir görev- -f , .?2ş de iyi ya da başardı olmamak benlik-degerine zarar verir. Gerçekten de, beklediğimizden ya da geçmiştekinden kötü sonuçlar almak, aslında pePSjj fbrmansımız iyi olduğunda bile, canımızı sıkabilir. Bu hayal kırıklığını na-|sil engelleyebilirsiniz? Kendini-engelleme aslında şaşırtıcı bir çözümdür:/! İyi bir iş çıkaramayacağınızı düşünerek daha en baştan mazereder üretme-' ye başlayabilirsiniz (Arkın <Sr Oleson, 1998; Jones & Berglas, 1978; McC a, 2008; *Rhadewalt* & Vohs, 2005).

İnsanların genellikle kendilerim bir başkasına hoş göstermek ıçm çoğunlukla < üst statüdeki bu kişiyi pohpohlama ve ovme sureci
Kendını-Engelle
tnsanıjrn bu n^rt' d<. La^an-»': olmalan durumunda kendilerim suçlamamak' engeller *ve* **mazeretleryaratma stratejisi**



Politikacıların hemen hepsi kamuoyuna yansıttıkları izlenimlerini, kimi zaman gerçekleri de çarpıtarak, yönetmeye çalışırlar. Başkan John F. Kennedy kendisini karşısına çıkacak her türlü engelle yüzleşmeye hazır, sağlıklı, gözü kara bir adam olarak tanıtmıştı; ancak dejeneratif kemik hastalığı vardı ve başkanlık döneminin büyük bir bölümünde sırt ağrılarıyla boğuşmak zorunda kalmışa.

Bir dersinizin final sınavından önceki geceyi düşünün. Zorlu bir ders, bölümün zorunlu dersi ve iyi bir not almak istiyorsunuz. Akla yakın strateji iyi bir akşam yemeği yemek, bir süre çalışmak ve daha sonra yatağa erkenden girip iyi bir uyku çekmek olacaktır. Kendini-engelleyen strateji ise bütün gece çalışmak, sonra kafayı çekmek, ertesi gün de sınava kızarmış gözler ve bulanık bir beyinle girmek olacaktır. Böylece sınavda iyi bir not alamazsanız bunu başkalarına açıklamak için elinizde bir mazeretiniz olacak, bu mazeretle onlardan gelebilecek olası negatif içsel yüklemelerin de (size zeki olmadığınızı söyleyecekler) önüne geçmiş olacaksı- îmz. Sınavda iyi bir not alırsanız daha da iyi -bunu zor koşullar altında İ^uykusuzken) başarmışsınızdır ki bu da özellikle zeki ve yetenekli oldu- »ğunuzu gösterir.

İnsanlar kendilerini iki şekilde engeller. Daha aşın biçiminde, kişi bir grevde başarılı olma olasılığını çeşitli engellerle azalar ve eğer başarısız |larsa bunun suçunu da yeteneksizliğine değil, yarattığı engellere atar, şturucu, alkol kullanımı, görev için çaba sarf etmeme ve önemli bir aya yeterince hazırlanmama bu tip engeller arasında sayılabilir (Deppe Harackiewicz, 1996; Kimble & Hırt, 2005; Lucas & Lovaglia, 2005; Spalding & Hardin, 1999). İşin ilginç yanı, araştırmalara göre erkekler bu tip kendini-engelleme stratejilerine kadınlardan daha çok başvururlar (McCrea, Hir't, & Milner, 2008).

İkinci kendini-engelleme tipi bu denli aşın değildir. Buna göre, insanlar başarılarını engelleyecek engeller yaratmak yerine, başarısız olmaları durumunda kullanabilecekleri mazeretler uydururlar (Baumgardner, Lake, & Arkin, 1985; Greenberg, Pyszcynski, & Paisley, 1984; Hırt, Deppe, & Gordon, 1991). Önemli bir sınavdan önce kafayı çekecek kadar ileri gitmeyebiliriz, ancak kendimizi iyi hissetmediğimizi söyleyebiliriz. İnsanlar her türlü mazereti kullanabilir: Utangaçlıklarını, sınav kaygısını, kötü ruh hâlini, fiziksel semptomlan ve geçmişlerindeki olumsuz olayları suçlayabilirler.

Önceden mazeretler uydurmak da sorun yaratabilir: Bu mazeretlere inanmaya başlayabilir, bunun sonucunda da görev için daha az çaba sarf edebiliriz. Zaten başansız olacağınız bir görev için çabalamanın ne anlamı var ki? Kendini-engelleme, başarısızlıklanmızla ilgili onur kırıcı yüklemelerin önüne geçebilir, ancak genellikle ters etki yaratarak en başta korktuğumuz kötü performansın hazırlayıcısı da olabilir. Dahası, kendi-ğ ni-engelleyenler performanslan konusundaki onur kırıcı yüklemelerden ' (örneğin, zeki olmadıklanmn düşünülmesinden) kaçınsa da, çevresindekiler onlara karşı nahoş duygular beslemeye başlayabilir. Kendini-engelleyen stratejiler uyguladığı düşünülen insanlar çevrelerinde pek fazla sevilmezler (Hirt, McCrea, & Boris, 2003; Rhodewalt, Sanbonmatsu, , Tschanz, Feick, & Waller, 1995). Özellikle kadınlar, kendilerini-engelleyen insanlara karşı eleştirel davranırlar. Dolayısıyla, az önce de belirttiğimiz gibi, kadınlar başanlannm önünü kesecek kendini-engelleyici davranışları daha az sergiler, bu tip insanlan da eleştirirler (McCrea ve ark., 2008). Neden mi? Araştırmalara göre kadınlar bir şeyi başarmak için çok çalışmaya erkeklerden daha fazla değer verirler ve bu nedenle de yeterince çaba sarf etmeyip başansızlıga karşı mazeretler uydurduğunu düşündükleri insanlara karşı daha eleştirel davranırlar.

Kültür, İzlenim Yönetimi ve Benliği-Güçlendirme

Bütün kültürlerde insanlar başkalan üzerinde bıraktıkları izlenim konu- i sunda endişelenirler, ancak bu endişenin doğası ve insanlann kullandığı E

lenim yönetimi stratejileri kültürden kültüre bir hayli farklılıklar sergiler (Lalwani, Shavıtt, & Johnson, 2006). Örneğin, Asya kültürlerindeki insanların, Batı kültürleri ile karşılaştırıldığında, kendilerini karşılıklı olarak daha bağımlı gördüklerine değinmiştik. Bu kimliğin bir sonucu olan "yüzünü gizlemek" ya da toplum tarafından ayıplanmak- ^ tan kaçınmak, Asya kültürlerinde çok büyük bir önem taşır. Japonya'da düğünlere "doğru" konukların gelmesi ya da cenazelerde uygun sayıda yas tutanın bulunmasına büyük bir önem verilir. Aslında insanlar bu konuda o denli endişelenirler ki konuk ya da yas tutan sayısı yeterli değilse en yakm "acenteye" gidip konuk kiralayabilirler. *Bcnriya* olarak adlandmlan bu acentelerdeki çalışanlar, belirli bir ücret karşılığında, en yakın arkadaşınızmış gibi davranırlar. Örneğin, ikinci düğününe az sayıda konuğun katılmasından endişelenen Hiroko adında bir kadın 1500 dolar karşılığında 6 kişi kiralamıştı ve

ı>?da başanlı. olmak

görünmek-;, ıçıa .ielümzaen t; gelen her şeyi yakıyoruz.."s: -Fr nH, 1678 $

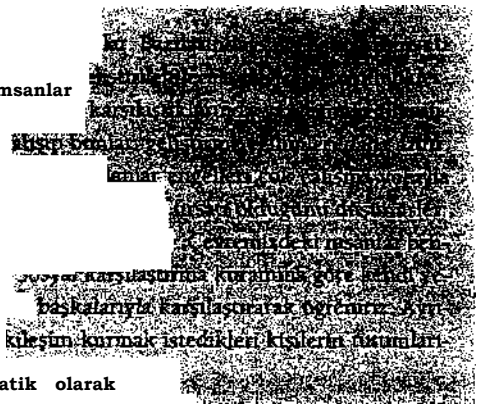
SİZ NASIL KULLANIRDINIZ?

fcfeölûmde benliğin doğasına ve insanlann tutum, ayına özellik ve yeteneklerini tanıdıklarına değindik. Peki, insanların düşünce ve davranışlannm başkaları tıdan nasıl etkilendiği üzerinde duran, bir sosyal psikoloji kitabında bu başlık farıyor? HiçbiT şey benlik-bilgimizden daha kişisel olamaz, ancak gördüğünüz düşünce ve inançlarımız sosyal bir bağlam içerisinde, biçimlenir. Kendi haya- " da görüşlerinizin anne, baba, arkadaş ya da öğretmenleriniz tarafmdan şekil- 'gi örnekler aklınıza geliyor mu? (Ya da daha genel olarak, içinde yaşadığınız pluluk ve kültürden) (Kültür ve cinsiyet farklılıklarının benlik ürerindeki; etki-,: i için bkz. s. 243-248) . Simdi soruyu tersine çevirelim: Bir başkasının, örneğin, (leşinizin, yakm bir arkadaşınızın ya da romantik partnerinizin benlik-görûş-n-şetkiledigmiz örneklerden birkaçını sayabilir misiniz? Örneğin,, (akademi-, mü- . spor, sürücülük vs. gibi herhangi bir alanda) yetenekleri konusunda gerçekçi ayan olumsuz fikirlere sahip ve bu nedenle de biraz yüreklendirmeye ihtiyacı ' . bir arkadaşınızı düşünün. Bu bölümde öğrendiklerinizden yola çıkarak, bu "adaşınızın biraz kendine güven kazanmasını sağlamanın birkaç yohmu söyle- "r misiniz? (Örneğin, içsel/dışsal güdülenme içinbkz. s. 262-270, zihniyet tip- "-için bkz. s. 278-279). ■ -

Özet

Benlik-kavramı kendi hakkımızdaki bilgilerimizin içeriğine, benlik-farkmdalığı kendimiz hakkında düşünme eylemine karşılık gelir. Bu bölümde benliğin üç işlevini ele aldık: kendi hakkımızda bildiklerimizi formüle ettiğimiz ve düzenlediğimiz benlik-bilgisi; planlar yapıp kararlan uyguladığımız *benlik-kontrolü;* **kendimizi başkalarına en iyi şekilde göstermeye çalıştığımız** *benlik-sunumu.*

* **Benlik-Bilgısi Kim olduğumuzu nasıl tanımlarız? Benlik-bilgisi üzerinde çeşidi kültürel ve sosyal etkiler bulunur.**
  - **Benliği Tanımlamada Kültürel Farklılıklar Batı kültürlerinde yetişen insanlar bağımsız benlik, görüşüne sahip olma eğilimindeyken. Asya kültürlerinde yetişen insanlar karşılıklı bağımlı benlik görüşüne sahip olma eğilimindedir**
  - **Benliği Tanımlamada Cinsiyete Bağlı Farklılıklar Yakm ilişkilere daha çok odaklanan kadınlarda ilişkisel karşılıklı bağımlılık eğilimi daha yüksekken, daha geniş gruplara üyeliklerine odaklanan erkeklerde kolektif karştlıklı bağımlılık ağır basar.**
  - **Kendimizi İçe bakış Yoluyla Tanımak**
  - **Öz-farkındalık kuramına göre insanlar " kendilerine odaklandıklarında mevcut davranışlarını içsel standartlarıyla ve , değerleriyle karşılaştırır, bunlara göre değerlendirirler. "Bildiğimizden fazlası- ^ m söylemek" üzerine yürütülen araştırmalara göre insanlar neden belirli bir şekilde hissettiklerini anlamak için kendi içlerine baktıklarında genellikle birçoğu kültürden öğrenilen nedensel kuramlara dayanırlar, insanlar tutumlarının nedenleri üzerine düşünürken bu tutumların akla yakın, kolayca dile ge- "■* tirilebilen nedenlere karşılık geldiğini düşünürler, bu da nedenlerin doğurduğu tutum değişimine yol açar.**
  - **Kendimizi Kendi Davranışlarımızı Gözlemleyerek Tanımak Benlik-bilgisi edinmenin diğer bir yolu da kendi davranışlarımızı gözlemlemektir. Benlik-al- gısı kuramına göre tutum ve duygularımız belirsiz ya da muğlak olduğunda^ bu durumlar hakkında kendi davranışlarımıza ve bu davranışların hangi du- j ramlarda ortaya çıktığına dayanarak çıkarsamalar yaparız. Kendi davranışla- jj nmız konusunda dışsal nedenlere fazla odaklanırken iç nedenleri hafife alma- J| mız aşın doğrulama etkisi yaratır. İki etmenli duygu kuramına göre, duygusaf S deneyim insanlann önce uyanlmışlık yaşadığı, daha sonra da bunun için uy- j| gun bir açıklama aradığı iki adımlı benlik-algısı sürecinin bir sonucudur. Iil-3 sanlar bazen onlan uyaran şey konusunda yanlış çıkarsamalar yaparlar. De*J| ğerlendirmeye bağlı duygu kuramlarına göre duygular, fizyolojik bir uyanl-3 mışlık olmadığı zamanlarda bile, insanlann olaylara getirdikleri yorum ve|g açıklamaların bir sonucudur.**
  - **Zihniyetler: Kendi Yeteneklerimizi Anlamak Bazı insanlar kendi yetenekleri* konusunda sabit zihniyetli olurlar, yani değiştiremeyecekleri ve belirli btil**



bulunur, buna göteyeteneklei işlensptgı dır Sabit zıhnıyetlı msanlar engellerle âedırler ve becerileriûzerindee H buna fcarşıhk gelişim zfâîyetme sahip o aşabıkceklennı ve buarat ^ • Kendimizi Taramak ;t- lik kavramlanınmşekiBendm!rl^A'^r ii'6" j tenek ve tutumlarımızı *kehâmûzi 'h* **ca, msanlar hoşlandıktan ve ed ^ m otomatik olarak benimserler., ₓ ^ ^**

**** Benlik-Kontrolü Benliğin Yönetici İşlevi Benlik kontrolü eneği gerektirir vfe bu ■\ enerinin bir görevde-harcanması, diğer bir görevde harcanabilecek miktşn azaî-,* Or Son araştırmalara göre kandaki glikoz düzeyi benlik-kontrolü ıçm, harcadığımız zihinsel "yakıttır " ,**

■* İzlenim Yönetimi: Bütün Dünya Bîr Sahnedir Başkalarının bizi', "onlara g&rün- ' mek istediğimiz şekilde görmelerini isteriz.

- **Kultur, izlenim Yönetimi ve Benliği Güçlendirme Başkalarına sunduğumuz imgeyi yönetme isteği bütün kültürlerde güçlü bir şekilde bulunur» ancak sunmak istediğimiz imgenin tipi, içinde yaşadığımız' kültüre göre farklılıkta ' sergiler.**

5. BÖLÜM: TEST

:;L Benlik-bilgisi üzerine yürütülen aıaştırmakra göre, aşağıdakilerden hangisi söylenemez?

a. "Kendini bilmenin" en iyi yolu içe bakış yoluyla kendi içimize bakmakta.

b. Bazen kendimizi tanımanın en iyi yolu yaptıklarımıza bakmaktır.

c. Çoğu zaman kendimizi başkalarına bakarak anlamaya çalışırız.

d. İçinde yetiştiğimiz kültürün kuramlan kendimizi tanımanın yollarından biridir.

e. Genellikle kendimizi de başkalarım tanıdığımız yollardan tanırız. '

2. Arkadaşınız Jane bir hukuk şirketinde staj yapıyor. Ona her şeyin yolunda gidip gitmediğini sorduğunuzda, "Her şey yolunda, işe benden bir ay sonra başlayan stajyerden çok daha iyi durumdayım" diyor. Jane'in yaptığı karşılaştırma.

■ aşağıdakilerden hangisidir?

Yukan doğru sosyal karşılaştırma ■>. ..

. b. Aşağı doğru sosyal karşılaştırma

» c. izlenim karşılaştırma

îjs- d, Benlik-bilgisi karşılaştırma

3. Psikoloji sınıfından, oldukça arkadaş canlısı olan ve görür görmez hoşlandığınız jessica ile karşılaştığınızı döşünün. Size son Fransa seyahatini ve bundan ne kadar hoşlandığını anlatıyor. Daha sonra bir yurtdışı eğitimi seminerinde, Paris'teki bir programın size çekici geldiğini fark ediyorsunuz. Bu durum aşağıda-: kilerden hangisine örnek gösterilebilir?

a. Nedenlerin doğurduğu tutum değişimi. «

b. Benlik algısı kuramı. - f?

c. Sosyal uyumlama.

d. Yanlış uyanlmışlık yüklemesi ti*

e. Yukarı doğru sosyal karşılaştırma.

4. Elise'in oturup sınavına çalışması gerekiyor, ancak son zamanlarda yaşadığı, aileyi sorunlar dikkatini dağıtıyor, Benlik-kontrolü üzerme yürütülen araştırma- - lara göre aşağıdakilerden hangisi çalışmaya yoğunlaşmasına yardımcı olacaktır? j-'

a. Çalışmadan önce koşuya çıkmak.

b. Çalışmadan önce ufak bir çikolata atıştırmak.

c. Çalışırken ailevi sorunlarını düşünmemek için elinden geleni yapmak.

d. Kendini, bütün derslerinden en yüksek notlan alan arkadaşıyla karşılaştırmak.

5. Küçük kız kardeşin gününün bir bölümünü boncuk kolyeler yapmaya ayırmak- tan hoşlamyor. Bu arada yalanlarda bir doğum günü partisi var ve herkesebirer tane kolye dağıtmak istiyorsunuz. Kardeşiniz kolyeleri yapmayı öneriyor, ancak - siz onu biraz daha motive etmek için kolye başına bir dolar vermeyi öneriyorsu- „ nuz. Aşağıdakilerden hangisi diğerlerinden daha olasıdır? 3

a. Kız kardeşiniz göreve-bağlı *ödül* **aldığı için partiden sonra kolye yapmaktan i** *daha çok* **hoşlanmaya başlayacaktır.** î

b. Kız kardeşiniz başanma-bağlı ödül aldığı *için* **partiden sonra kolye yapmaktan ?** *daha çok* **hoşlanmaya başlayacaktır.** ^

c. Kız kardeşiniz göreve-bağlı ödül aldığı için partiden sonra kolye yapmaktan | *daha az* **hoşlanmaya başlayacaktır.** >3

d. Kız kardeşiniz başanma-bağlı ödül aldığı için partiden sonra kolye yapmaktan *daha az* **hoşlanmaya başlayacaktır.** 'I

6. İnsanlann kendilerini tanımlamalarında görülen cinsiyete bağlı farklılıklar üze- ^ rine yürütülen çalışmalara göre, 1

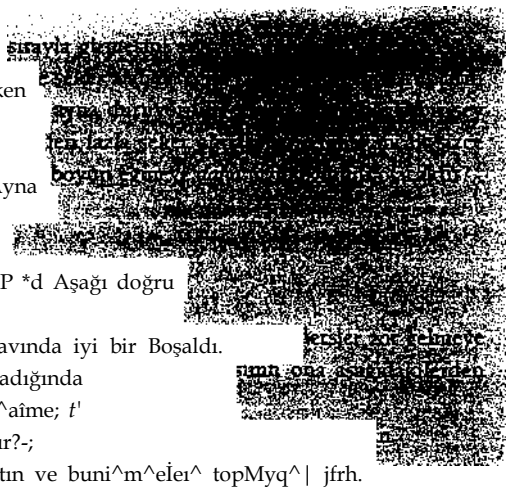
a. kadmlann aile ortamlanndaki kolektif karşılıklı bağımlılığı daha yüksek dr. 'J

b. duygusal duyarlılık gerektirmeyen durumlarda erkeklerin ilişkisel karşılıklı »! bağımlılığı daha yüksektir. 1

c. kadınlarda ilişkisel bağımlılık daha düşüktür. II

d. kadınlara oranla, erkeklerde kolektif karşılıklı bağımlılık daha yüksektir.

7. Cadılar Bayramı'nda bir deney düzenlemeye karar veriyorsunuz. Şakaa çocuk-Jğ lar kapınıza geldiğinde onlan girişte sıraya sokuyorsunuz. Siz de bu grubun ara--®



sına katılarak çocukların eve duran kâseden herkesin Krer'taîsî .yarısı salona girerken saloçda^irj söz konusu değil. Her ^..,bangılçrı.bu baştan, çıkarıcı ^teğe", a Ayna koşulundakiler. , -*gk* p^7 ila 9 yaşlarında olanlar.» ic,Ayna olmayanÜmşaldaldfer. v\V 4tifP *d Aşağı doğru sosyal kârşilaşünnA yapanlar

8. Catherine matematik sınavında iyi bir Boşaldı. Dabasonra;< gj'^başladığında matematikten, yazgççmenıçsı. jç^n^aîme; *t'* hangisini söylemesi dafıa uygutı olur?-;

j a. "Bu sınava gerçekten iyi çalıştın ve buni^m^eİeı^ topMyq^| jfrh.

"Çok akıllı bîr çocuksun, yaptığın her şeyde bakanlı ölüyorsun^'-" jŞfjC.

"Matematikte *■* '"d. çok başarılısın, bu konuda yetenekli olduğun kesin."

"Sınıf arkadaşlarım geride bıraktı;

9. Mıchael ve Pam arkadaştırlar ancak hiç çıkmadılar, Mıchael Pam'e çıkma teklif etmek istiyor ve Pam'm onu bir arkadaştan *daha fazlası ohrak* gormesım umu- - yoı Aşın doğrulama ve bilişsel çelişki kuramına gore aşağıdaki koşullardan hangisinde Pam Mıchael'dan daha çok hoşlanacaktır? - i

Ki; a. Mıchael birlikte Dave Mattews konsenne gıtmeyt teklif ediyor, PanvDave Mathhews orkestrasını çok seviyor, ancak konsere bileti yok, bu nedenle se- - vınerek kabul ediyor. v

b. Michael birlikte Dave Mattews konserine gitmeyi teklif ediyor. Pam Da,ve r Mathhews orkestrasmı çok seviyor, ancak konsere bileti yoktu. Yine de tekli- : ı & kabul etmiyor çünkü hafta içine yetiştirmesi gereken önemli bir ödevi var;■

c. Michael, Pam'ı pek hoşlanmadığı bir restoranda Sevgililer Günü yemeğine da-:: vet ediyor. Yine de Pam bu teklifi kabul ediyor.

d. Michael, Pam'i çok pahalı bir restoranda Sevgililer Günü yemeğine davet edi- H yor. Pam de bu teklifi sevinerek kabul ediyor. - .

10. Benlik-algısı kuramına göre aşağıdakilerden hangisi televizyondaki The Daily -■< ' Sftow wıth *Jotı* Stevnart programının çekimlerinden en çok hoşlanan izleyicidir? '·

a. Işıklı "alkışlayın" uyarısının hemen önünde oturan ve ışık her yandığında bu komuta uyduğunu fark eden David.

b. Diğer herkesten daha çok güldüğünü fark eden Stephen.

c. Alkışlasın diye arkadaşlarının sürekli dürtmelerine maruz kalan Zıta.

d. Arkadaşı Eleanor'u mutlu etmek için gülüp duran Jimmy.

q-ot '3-6 '«-e '>i 'p-9 '>s 'q.-v 'q-z '«-i
:uBiqBtty ıtmsjı

DENE ve GÖR! Alıştırmaların Yanıtlan

* Sayfa 245 * -,

1. Karşılıklı bağımlılık düzeyini hesaplamak içûı 1 ila 5^ s'ohıiara v£İ İann ortalamasını alın Bağımlılık *düzeyini* hesaplamak'ıçm drila İû.' verdiğiniz j^tfaım-jeı^kBBagmi!.tteı«aaB^da^ftj**6**idtfefr[ia'^'i,*il ya (19 kökenli Amerikalıların karşılıklı bağımlılık sorularına,[11] *■ dan daha fazla katılırken, beyaz Amerikalıların bâ£tnıMık bağımlılıkla ilgili olanlardan daha fazla katıldığını bulmuştu ^ _ (

- . .....■

* Sayfa 249

« A Vv^İTİİPl^

2. *Puanınızı* hesaplamak için ilk önce S* vev. soruMVvja^ lannı ters çevınn Yam, a **ı** yanıtını verdiyseniz bunu, a'T^apınj *n^'j* dıysenız a *6*, a 7 yanıtını verdiyseniz a 1, vs. yapın Daha sonra ri gınız yanıtların puanlanm toplayın.. Ytiksek puan kendinizi' dabsı <;ok î karşılıklı bağımlılık çerçevesinde tanımladığınızı gösterir. Cross,' Bacon yş'j ns (**2000**), kadınların erkeklerden daha yüksek puanlar aldığını bulmuştufî versıce *öğrencilerinden* oluşan **8** ömeklemde kadınların puan ortalaması ' iken erkeklerinki 53,4 olmuştu.

* Sayfa 257

3.2 ve 5. sorulara verdiğiniz yanıtlan ters çevirin, örneğin* yamanız I ise &u 5 yapın; yanıtınız 2 ise bunu 4 yapın vs. Daha sonra 10 soruya verdiğiniz.; İann puanlanm toplayın. Puanınız ne kadar yüksekse dikkatinizi kendi üze nizde odaklama eğiliminiz de o kadar fazla demektir. Fenıgstein, Scheıer ve Bu (1975), üniversite öğrencilerinden oluşan bir ömeklemde ortalama puanm _ olduğunu bulmuştu.

bunlardan biri de onun patronu rolünü oynayacaktı 0ordan & Sulliva 1995). Bu tip izlenim yönetimi stratejileri Batılı okuyucularımız çok aşın j bi görünüyor olabilir, ancak Batı'da kamu üzerindeki izlenimi yönetme istâ ği de en az bunun kadar güçlüdür (ve David Duke'nin halkın onunla ilg görüşünü değiştirme çabalan da bunun örneklerinden biridir).

I

6 EYLEMLERİMİZİ MAZUR GÖSTERME GEREKSİNİMİ: Çelişkiyi Azaltmanın Bedelleri ve Getirileri

On yıl önce Kaliforniya Rancho Santa Fe'de lüks bir malikânede 39 kişi ölü bu- ■j. lundu -hepsi bir toplu intiharda ölmüştü. Yine hepsi eski bir üniversite profesörü Marshall Herff Applewhite tarafından kurulan Cennetin Kapısı olarak adlandırılan kapalı bir tarikatın üyesiydi. Bütün cesetler, ayaklarında siyah Nike ayakkabılar, yüzlerinde mor peçeler, yerde düzgün bir şekilde uzanıyordu. Tarikat üyeleri isteye- *i* rek ve huzur içinde ölmüştü -ve bunu bir i intihar olarak görmüyorlardı. Arkalarında inançlarını ve niyetlerini ayrıntılı bir şe- f raide açıklayan video kayıtlan bırakmış-Jardı: O sıralarda gökyüzünde net bir şetjölde görülebilen Hale-Bopp kuyruklu yıl-İfızmm onlan cennete götüreceğine inanıorlardı. Hale-Bopp'un kuyruğu aslında

• uzay gemisiydi ve görevi de onlan alıp raiden vücut bulacaklan bir hayata gö-Jtmekti. Uzay gemisinin onlan aiabüme-

GENEL ÇERÇEVE , ^

• İstikrarlı, Olumlu Ueîılik İmgesini Korumak ' "

Bilişsel Çelişki Kuramı'

Rasyonel Davranış/Bavramşlan Rasyonelleştirme Kararlar, Kararlar, Kararlar Çelişki* Beyin ve Evrim Çabalan Mazur Göstermek.

Yetersiz Mazur Gösterme Psikolojisi Savunma ve ikiyüzlülüğün Sosyal Sorunlara Uygulanması İyi ve Kötü Davranışlarımız Kültür ve Çelişki

BAĞLANTILAR: Çelişki Kuramının intihar Bombacılarının Eylemlerini Açıklamak için Popüler Basında Kullanılması

* Çelişki Üzerine Son. Düşünceler: Hatalarımızdan Ders Almak
• Cennetin Kapısı: Yeniden
* Özet

si için öncelikle mevcut "kaplarından" kurtulmaları gerekiyordu. Yani hayatlarına son vererek bedenlerini terk etmeliydiler. Gel gör ki onları almaya gelmesi gereken uzay gemisi ortalıklarda yoktu.

Toplu intihardan birkaç hafta önce Hale-Bopp dünyaya henüz çıplak gözle görülemeyecek kadar uzaktı ve bazı tarikat üyeleri gidip çok güçlü ve pahalı bir teleskop satın almışlardı. Kuyruklu yıldızı ve arkasındaki uzay gemisini daha iyi görmek istiyorlardı. Birkaç gün sonra mağazaya geri dönüp teleskopu iade edecek, paralannı da kibarca geri isteyeceklerdi. Mağaza müdürü görüntüde bir sorun mu yaşadıklarını sorduğunda, "Kuyruklu yıldızı bulduk, ancak arkasında onu izleyen hiçbir şey gözükmüyor" demişlerdi (Ferris, 1997). Mağaza müdürü onları teleskopta bir sorun olmadığı, çünkü kuyruklu yıldızı izleyen herhangi bir şey olmadığı konusunda ikna etmeye çalışsa da fikirlerini değiştirememişti. Tavırları açıktı ve tabii öncülleri doğru kabul edildiğinde mantıkları da kusursuzdu: Ra- le-Bopp Kuyruklu yıldızını uzaylılara ait bir geminin izlediğini biliyoruz. Bu pahalı teleskop uzay gemisini gösteremiyorsa, o zaman teleskopta bir sorun var demektir.

Düşünceleri size tuhaf, akıl dışı ya da aptalca geliyor olabilir ancak genel olarak Cennetin Kapısı tarikatının üyeleri hiç de aptal, akılsız ya da deli değillerdi. Onlan tanıyan komşuları hoş, akıllı, makul insanlar olduklarını söylüyordu. Dahası, bilgisayarlar ve internet konusunda uzmandılar ve yaşamlarını son derece yenilikçi internet sayfalan tasarlayarak kazanıyorlardı. Onlarla yakm ilişkideki müşterileri onların sıra dışı zekâlanndan, yetenek ve yaratıcılıklarından etkilenmişlerdi. Peki, ama bu zeki, aklı başında insanlan gerçek dışı bit düşünme biçimine ve kendine zarar veren davranışlara iten süreç neydi? Bu bölümün sonunda bu tarikat üyelerinin davramşlannı açıklamaya çalışacağız. Şimdilik, sadece bunlann akıl sır ermez davranışlar olmadığını; normal ve insani bir eğilimin, davranışlanmızı mazur gösterme gereksiniminin uç örneklerinden biri olduğunu söylemekle yetinelim.

İstikrarlı, Olumlu Benlik-tmgesini Korumak

Son elli yıl içerisinde sosyal psikologlar insan davranışlannın en güçlü , belirleyicilerinden birinin istikrarlı, olumlu benlik-imgesini koruma gerek-,: sinimi olduğunu keşfetti (Aronson, 1969, 1998; Tavris & Aronson, 2008;.-;

Wicklund <Şr Brehm, 1998). Çoğumuzun benlik-saygısı ona ya da üst düzeydedir. Ünlü yazar Garrison Keilor'm Wobegon Gölü romanındaki mitolojik kahramanlan gibi, biz de ortalamanın üzerinde insanlar olduğumuza inanırız. Örneğin, bir milyon lise öğrencisi arasında yapılan bir tarama çalışmasına göre öğrencilerin yalnızca %2'si kendilerini liderlik yetenekleri konusunda ortalamanın alanda görüyordu (Gilovich, 1991).

Öte yandan, bu inancı korumak her zaman o kadar da kolay değildir. Hayat akıp giderken bu konuda birçok güçlükle yüz yüze geliriz. Bu bölümün konusu insanlann bu güçlüklerle başa çıkma biçimleridir.

Bilişsel Çelişki Kuramı

Çoğumuz kendimizi makul, ahlaklı ve zeki görmeye gereksinim du- yanz. Akıl dışı, ahlaksızca ya da aptalca davrandığımızı gösteren bilgilerle karşılaştığımızda bundan oldukça rahatsız oluruz. Kişinin alışılmış (tipik olarak olumlu) benlik kavramına karşıt olan eylemlerin neden olduğu bu rahatsızlık duygusu bilişsel çelişki adlandı- nlır. Yanm yüzyıllık araştırma birikimi çelişkinin insan düşünce ve davramş- lannm güdüleyicisi olduğunu ortaya koymuştur. Bu fenomenin kesin işleyişini ilk olarak Leon Festinger (1957) incelemiş ve bulgulannı sosyal psikolojinin muhtemelen en önemli ve kışkırtıcı kuramı olan bilişsel çelişki kuramı altında birleştirmiştir. Başlarda sosyal psikologlar çatışan herhangi iki bilişin (düşünce ya da kanılar) bilişsel çelişkiye yol açabileceğine inanıyordu (Brehm & Co- hen, 1962; Festinger, 1957; Festinger & Aronson, 1960). Ancak daha sonralan bütün bilişsel tutarsızlıklann eşit derecede rahatsız edici olmadığı görüldü. Çelişkinin, insanlann benlik-saygılannı tehdit ettiği zaman en güçlü ve en rahatsız edici durumda olduğu anlaşıldı. Bu rahatsızlığın nedeni de bizi olduğumuzu *zannettiğimiz* kişi ile eylemlerimiz arasındaki

> Kalp konuştuğunda zıhın itiraz. etmenin' olacağını düşünür. - Mılan Kundera

- olarak bilişsel temel güçlü

Bilişsel Çelişki ■ -,
Nedeni, kişinin, başlangıçta iki ya da daha fazla tutarsız bilişe sahip olması, daha Sonraysa kişinin altşılageldik, tipik olumlu- benlik-kavramına ters düşen bir harekette bulunması şeklinde tanımlanan, rahatsız edici bir dürtü ya da duygu. *



Düşünüyorum d«v *ülkede on* milyonun üzerinde balkabağı carladı olmalı,.. *Doğru cartada* olduğumuzu nereden biliyorsun?

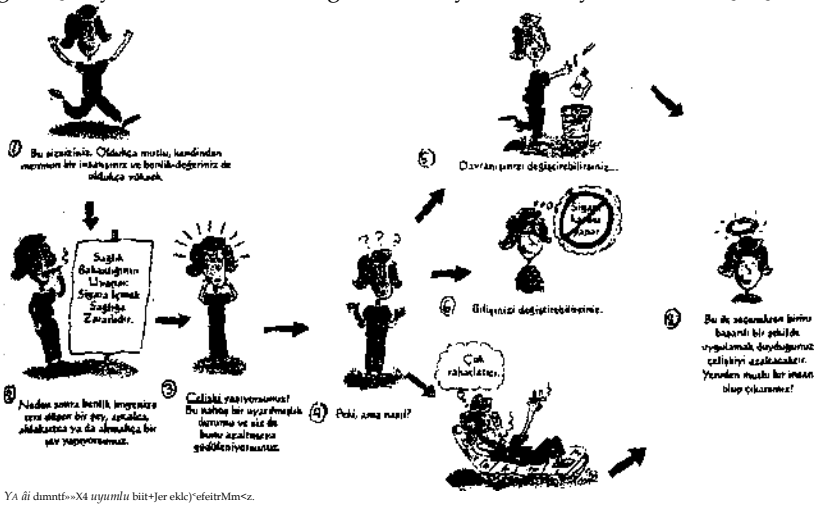
İçime övle dokuyor, Charlic Brown. Yine de, bence burası onun *scvcccği Cürden bir* bâJlub^ı tarlası.

uyumsuzluk konusunda yüzleşmeye zoriamasıydı (Aronson, 1968,1969, 1992, 1998; Greenwald & Ronis, 1978).

Bilişsel çelişki her zaman bir rahatsızlık yaratır ve biz de buna tepki olarak bu rahatsızlığı azaltmaya çalışırız. Bu süreç açlık ve susuzluğun etkilerine çok benzer: Rahatsızlık bizi yemek yemeye ya da su içmeye güdüler. Öte yandan, açlık ya da susuzluğumuzu yiyerek ya da içerek gidermenin aksine, çelişkiyi azaltmaya giden yol her zaman o kadar da basit ve bariz değildir. Hatta, dünya üzerine düşünme biçimimiz ve davranış şekillerimizde etkileyici değişikliklere neden olabilir. Çelişkiyi nasıl azaltabiliriz? Bunun üç temel yolu var (bkz. Şekil *6.1):*

- Davranışımızı çelişkili bilişle uyumlu hâle gelecek şekilde değiştirmek.
- Çelişkili bilişlerden birini değiştirerek davranışımızı mazur göstermeye çalışmak.
- Yeni bilişler ekleyerek davranışımızı mazur göstermeye çalışmak. „

Örnek olarak, her gün milyonlarca insanın birkaç kez yaptığı bir şeyi* sigara içmeyi ele alalım. Siz de sigara kullanıyorsanız büyük olasılıkla çeliş-r



YA âi dımntf»»X4 *uyumlu* biit+Jer eklc)'efeitrMm<z.

Şekil 6.1

Bilişsel çelişkiyi nasıl azaltabiliriz?

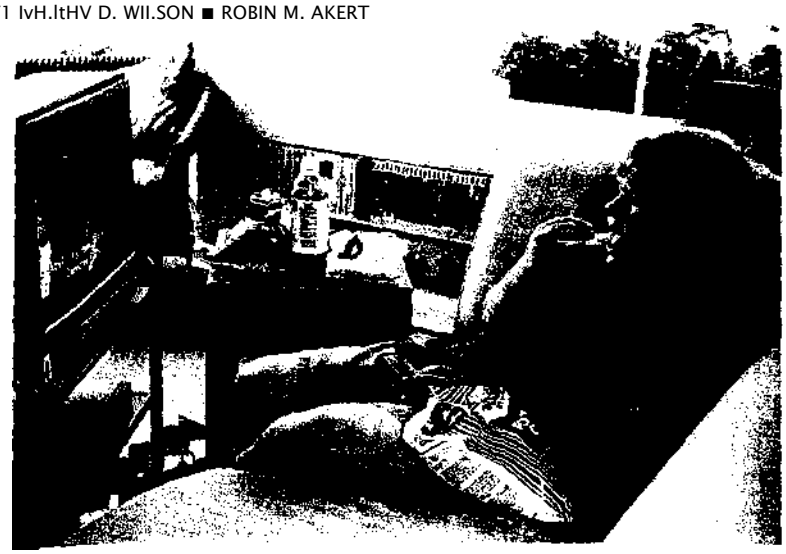
- Davranışımızı çelişkili bilişle uyumlu hâle gelecek şekilde değiştirerek
- Çelişkili bilişlerden birini değiştirerek davranışımızı mazur göstermeye çalışarak
- Yeni bilişler ekleyerek davranışınım mazur göstermeye çalışarak

ki yaşıyorsunuzdur çünkü bu davranışın acı dolu, erken bir ölüme neden olabileceğini biliyorsunuz. Bu çelişkiyi nasıl azaltabilirsiniz? Bunu yapmanın en direkt yolu davranışınızı değiştirip sigarayı bırakmak olacaktır. O zaman davranışınız sigara ile kanser arasındaki bağlantıyla ilgili bilginizle tutarlı olur. Birçok insan bunu başarmış olsa da aslında bu pek de kolay bir şey değildir - birçok insan sigarayı bırakmayı denemiş ve bunu başaramamıştır. Peki, bu insanlar ne yaparlar? Her şeyi sineye çekip ölümü beklemeye başladıkları pek söylenemez. Hayır. Araştırmacılar sigara bırakma klini- -•ğine giden ve sigarayı bir süre bıraktıktan sonra yeniden içmeye başlayan sigara tiryakilerinin davranış ve tutumlarım incelediler. Sizce bu araştırmacılar neyi keşfettiler? Sigarayı bırakmayı deneyip başarısız olan tiryakiler aslında sigara içmenin tehlikeleri ile ilgili algılarını azaltmayı başarmışlar-

-dı. Bu şekilde, kendilerini berbat hissetmeden sigara içmeye devam edebiliyorlardı (Gibbons, Eggleston, & Benthin, 1997).

Tiryakiler sigara içmelerini mazur göstermek için oldukça yaratıcı yollara

başvurabilirler. Bazıları sigara içmek ile kanser arasında bağlantı kuran ve-



Bu genç çocuk, "İnsanın biraz fazla kilolu olmasında yanlış bir şey yok " diye düşünüyor olabilir. "Ne de olsa profesyonel Amerikan futbolu oyuncularından bazıları 130 kilodan ağır ve yılda milyonlarca dolar kazanıyorlar. Simdi kızarmış patates alabilir miyim?"

rilerin kesin olmadığı konusunda kendilerini ikna eder. Bazılan yeni bilişler eklemeye çalışırlar -örneğin, filtrelerin çoğu zararlı kimyasalı yakaladığı ve böylece kanser riskini azalttığını düşünürler, ancak aslında bu da doğru değildir. Bazılan da parlak bir istisnaya odaklanmalarını sağlayan bir biliş eklerler: "Büyük babama baksana. 87 yaşında ve 12 yaşından beri günde bir paket sigara içiyor. Demek ki her zaman da zararlı olmuyor." Yine bazılan da sigaranın son derece zevkli bir etkinlik olduğu, bunun kanser riskine değdiği bilişini eklerler. Hatta bazılan, her şey göz önüne alındığında, sigara içmenin bu riske değdiğine, çünkü onlan rahatlatıp sinirsel gerilimi azalttığına ve böylece sağlıklarına iyi geldiğine bile kendi kendilerini ikna edebilirler.

Bu mazur gösterme davranışları sigara içmeyen birine budalaca

gelebilir. Biz de tam olarak bunu söylemek istiyoruz zaten. Tiryakilerin gerekçeleri, çelişki yaşayan insanların bunu azaltmak için genellikle gerçeği yadsıdıklarını ya da çarpıttıklanm gösteriyor. Kilo vermeye çalışıp başaramayanlar, güvenli cinselliği reddedenler ya da genel sağlık durumlan hakkında kötü haberler alan insanlar, riski yadsıma ve rahatsızlıklannı azaltma konu-,

sunda en az tiryakiler kadar "yaratıcı" olabilirler (Aronson, 1997; Croyle & Jemmott, 1990; Goleman, 1982; Kassaıjian & Cohen, 1965; Leishman, 1988). Bu yanılsamaların kimi zaman işe yaradıkları da görülür; örneğin, Shelley Taylor ve meslektaşları AIDS gibi ölümcül bir hastalığa karşın hayatta kalma konusunda gerçekçi olmayan olumlu yanılsamaları olanlann, daha "gerçekçi" olanlara oranla daha uzun bir süre hayatta kaldığını ortaya koymuştur (Taylor, 1989; Taylor & Armor, 1996; Taylor & Brown, 1988; Taylor & Gollwitzer, 1995). Ancak bu yanılsamalar (sigara içme durumunda olduğu gibi) genellikle zarar vericidir.

Düş Kırıklığının Acısını Neden Büyütürüz? Hayallerinizdeki iş için görüşmeye gittiğinizi düşünün. Tam çalışmak istediğiniz alan, maaş dolgun, potansiyel çalışma arkadaşlarınız da kafa dengi tiplere benziyorlar, işe alınmazsanız büyük bir düş kırıklığı yaşayacağınızı düşünüyorsunuz. Sizce bu düş kırıklığı ne kadar sürer?

Artık bu sorunun yanıtım biliyorsunuz. Bu süre işe alınmamanızın sizde yarattığı çelişkiyi ne kadar başanlı bir şekilde azalttığınıza bağlıdır. Kötü haber size ulaştığında düş kırıklığına uğrarsınız; öte yandan, daha büyük bir olasılıkla bu durumu kendinizi iyi hissetmenizi sağlayacak şekle çevirirsiniz. Örneğin, zaten bu işte ilerlemenizin mümkün olmadığını düşünmeye başlayabilirsiniz.

işin ilginç yanı, insanlar genellikle çelişkiyi ne kadar başarılı bir şekilde azaltabileceklerini önceden göremezler. Daniel Gilbert ve Tim Wilson'm yürüttüğü çeşidi çalışmalara göre insanlar gelecekteki olumsuz olaylara nasıl tepki vereceklerini düşündüklerinde etki yanlılığı sergilerler, yani olumsuz duygusal tepkilerinin yoğunluk ve süresini gözlerinde büyütürler. Örneğin, romantik bir ilişki bittikten ya da bir işi kaybettikten sonra genellikle kendimizi çok korkunç hissedeceğimizi düşünürüz ve bunu gözümüzde büyütürüz (Gilbert, Pinel, WiIson, Blumberg, & Wheadey, 1998; Mel- lers & McGraw, 2001; Wilson & Gilbert, 2005).

insanlar geçmişte çelişkiyi başanlı bir şekilde azalttıklannı bilmelerine karşın, neden gelecekte de aynı şeyi yapacaklanm fark edemezler? Çünkü

tki Yanlılığı
ecektekı olumsuz olaylara göstereceğimiz duygusal tepkilerin yoğunluğunu ve i abartma eğilimi.

çelişkiyi azaltma süreci büyük *oranda bilinçdışıdır.* Gerçekten de çelişkiyi azaltma süreci bu şekilde daha iyi işler (Giibert ve ark., 1998). "Az önce beni reddeden kişinin tam bir salak olduğuna *kendimi ikna ederek* daha iyi hissetmemi sağlayacağım" demek pek de etkili *olmayacaktır.* Görüşmeci hakkmdaki düşüncelerimizi bilinçdışı olarak

dönüştürmek daha etkili olacaktır; bu şekilde *onun* salaklığının nesnel bir gerçek olduğuna daha rahat inanabiliriz (Bem & McConnell, 1970; Goethals & Reckman, 1973). Çelişkiyi azaltma süreci çoğunlukla bilinçdışı olduğu için bizi gelecekteki kaygılarımızdan koruyacağını da öngöremeyiz.

Rasyonel Davranış/Davranışları Rasyonelleştirme

Çoğu insan kendini rasyonel bir canlı olarak görür ve genellikle bu konuda haklıdırlar: Rasyonel düşünme yeteneğimiz yadsınamaz. Diğer yandan, gördüğümüz gibi, benlik-saygımızı koruma gereksinimi bazen bizi rasyonel olmayan düşünmeye, daha doğrusu *rasyonelleştirmeye* yöneltir. Çelişkiyi azaltma sürecindeki insanlar haklı olduklan konusunda kendilerini ikna etmekle o kadar meşguldür ki çok zaman kendilerini irrasyonel ve uyumsuz davranışlar içinde bulurlar.

1950'lerin sonlarına doğru, ırk ayrımcılığının hâlâ çok yaygın olduğu dönemlerde, Edward Jones ve Rika Kohler (1959) güneydeki bir şehirde basit bir deney gerçekleştirdiler. İrk aynmı konusunda iki farklı görüşü güçlü bir şekilde savunan insanlar seçtiler, yani bazılan ayrımcılığı kuvvetle savunurken, diğerleri ayrımcılığa şiddede karşı çıkıyordu. Daha sonra bu kişilere her iki tarafın görüşünü savunan bir dizi argüman sunuldu. Bunlardan bazıları akla yakınken, diğerleri daha çok budalacaydı. Burada yama aranan soru, insanlann hangi argümanları daha çok anımsayacağıydı.

Katılımcılar bütünüyle rasyonel davrandıkları takdirde, savundukları görüş her ne olursa olsun, akla yakın argümanlan daha iyi anımsat ken mantıksız olanlan daha az anımsamalan beklenir. Sonuçta, insan neden mantıksız bir iddiayı anımsamak istesin ki? Peki, çelişki kuramının öngörüsü nedir? Sizin görüşünüzü destekleyen budalaca bir argüman sizde çelişki yaratır, çünkü bu görüşün geçerliliği konusunda ya da bu görüşü savunan insanlann zekâsı konusunda kuşkulara kapılmanıza neden olur. Benzer şekilde, karşıt görüşü savunan mantıklı bir argüman i da çelişki yaratır, çünkü karşı tarafın gerçeğe sizden daha yakın olabilfâ



"Bunun çok güvenli bıı araba olduğu kesin. Hem belki benzin fiyatları da düşer."

cegini gösterir. Bu argümanlar çelişki yarattığı için bunları anımsama- maya çalışırız.

Jones ve Kohler'in bulgulan da tam olarak bu yöndeydi. Katılımcılar kendi görüşlerine uyan mantıklı argümanlan ve *karşıt* görüşü savunan *mantıksız* argümanlan anımsıyordu. Daha sonra düzenlenen ve ölüm cezasının cinayet suçlannı azaltıp azaltmadığından, heteroseksüel ilişkide AIDS kapma risklerine kadar geniş bir konu yelpazesini içeren çeşitli araştırmalarda da benzer sonuçlara ulaşıldı (örneğin, Biek, Wood, & Chaiken, 1996; Edwards & Smith, 1996).

Bütün bu araştırmalara da gösterdiği gibi, insanlar bilgileri her zaman yatısız bir şekilde işlemezler. Bazen bunlan önceden oluşturduğumuz düşüncelere uyacak şekilde çarpıtırız. Büyük olasılıkla işte bu yüzden politika ya da din konusunda belirli bir görüşe sıkı sıkıya bağlı insanlar, bizim görüşümüzü (yani doğru görüşü!) ne kadar güçlü ve dengeli iddialara dayanırsa dayansın, hemen hiçbir zaman kabul edemezler.

Kararlar, Kararlar, Kararlar

Verdiğimiz her kararda çelişki yaşanz. Neden? Bu sürece yakından balım. Diyelim ki bir araba satın alıyorsunuz, ancak panelvan mı yoksa mi-ˈ mi alacağınıza karar veremiyorsunuz. Her ikisinin de avantajlan ve de

zavantajları olduğunu biliyorsunuz: Panelvanlar çok kullanışlı olabiliyor; arkasına bir sürü eşya takabilir, uzun yolculuklarda *içinde* uyuyabilirsiniz. Motoru da güçlü, ancak çok benzin yakıyor ve park etmesi zor. Minilerse hem alırken hem kullanırken daha az masraflı, hâkimiyeti kolay ve sorunsuz, ancak onlar da çok dar ve güvenlik konusunda endişelisiniz. Karar vermeden önce büyük olasılıkla olabildiğince çok şey öğrenmeye çalışacaksınız. Belki de bu konudaki uzman görüşünü öğrenmek için *Tüketici Rapo*- ru'nu okuyacaksınız. Arkadaşlarınızın da fikrini alacaksınız. (Hatta anne babanıza bile danışabilirsiniz.) Otomobil satıcılarına gidip test sürüşü de yapabilir, ikisini karşılaştırabilirsiniz. Karar vermeden önceki tüm bu davranışlar rasyoneldir. Diyelim ki mini arabayı *almaya* karar verdiniz.

Peki şimdi ne olacak? Biz, davranışınızın belirli bir şekilde değişeceğini öngörüyoruz: Kilometre başına harcanan benzin miktarını, sanki dünyadaki en önemli şey buymuş gibi, gittikçe daha çok düşünmeye başlayacaksınız. Aynı zamanda, kesinlikle diyebiliriz ki, mini arabanızda uyuma şansınız olmadığı gerçeğini de göz ardı edeceksiniz. Benzer şekilde, olası bir çarpışmanın kayda değer bir risk oluşturacağı da aklınıza pek gelmeyecek. Düşünmedeki bu değişim nasıl gerçekleşir?

Hoşlandıklarımızı ve Hoşlanmadıklarımızı Çarpıtmak İster iki araba arasında, ister iki üniversite ya da iki potansiyel sevgili konusunda olsun, herhangi bir karara vardığımızda yaptığımız seçimin bütünüyle olumlu, reddettiğimizinse bütünüyle olumsuz olduğu çok az görülür. Bu nedenle de bir karara varırken kuşkuya düşeriz. Karar verdikten sonraysa zeki bir insan olduğunuz yönündeki bilişiniz seçtiğiniz arabanın, üniversitenin ya da sevgilinin olumsuz yönleriyle çelişir. Aynı zamanda bu biliş *reddettiğiniz* araba, üniversite ya da sevgilinin *olumlu* yönleriyle de çelişir. Bunu karar sonrası çelişki olarak adlandırırız. Bilişsel çelişki kuramına göre kararınız konusunda kendinizi daha iyi hissetmek için zihniniz çelişkiyi *azaltmaya* çalışacaktır.

Peki, ne şekilde çalışacaktır? Jack Brehm'in (1956) düzenlediği ilk deneylerden biri buna açıklık getiriyor. Brehm bir tüketici test servisinin

> Karar Sonrası Çelişki
> Bir karar verdikten sonra ortaya çıkan çelişki; tipik olarak, yapılan seçimin hoşa. den yanlan yüceltilerek ve geri çevrilen seçenekler küçümsenerek azaltılır.



"Satılan mal geri alınmaz." Müşteri yeni televizyon setinden ne zaman daha çok memnundur? Satın almadan on dakika önce mi? Yoksa satın aldıktan on dakika sonra mı?

temsilcisi gibi davranarak kadınlardan tost makinesi, su ısıtıcısı gibi çeşitli ev aletlerinin kendilerine ne kadar cazip göründüğünü puanlandırmalarını istemişti. Kadınlara, ankete katılmalarının karşılığında ev aletlerinden birinin kendilerine hediye edileceği söylenmişti. Daha sonra da eşit derecede hoşlandıkları iki ev aleti arasında seçim yapmaları istenmişti. Kararını verdikten sonra da ev aleti paketlenip kadına veriliyordu. Yirmi dakika sonra kadınlardan ürünleri yeniden puanlandırmaları istenecekti. Brehm, kadınların seçtikleri ev aletini aldıktan sonra yeniden yaptıkları değerlendirmede bu alete daha yüksek puan verdiklerini gördü. Dahası, başta seçebilecekleri, ancak reddettikleri ev aletinin puanını da kayda değer oranda düşürüyorlardı.

Diğer bir deyişle, bir karardan sonra çelişkiyi azaltmak için tercih ettiğimiz ve geri çevirdiğimiz seçimler hakkmdaki duygularımızı değiştiririz; bunları zihnimizde bilişsel olarak birbirinden ayınr, böylece yaptığımız seçim konusunda kendimizi iyi hissederiz.

Kararın Kalıcılığı Kuşkusuz, karar ne kadar önemliyse çelişki de o kadar büyük olacaktır, iki araba arasında karar vermek elbette ki tost makinesi ile su ısıtıcı arasında seçim yapmaktan daha önemlidir. Hiç kuşkusuz, eş seçmek, araba seçmekten de büyük bir karardır. Kararlar kalıcılıkları, yani geri alınmalarının güçlüğü açısından da birbirlerinden ayrılır. Beğenmediğiniz bir

arabayı bir başkasıyla değiştirmek, mutsuz bir evliliği sonlandırmak- tan çok daha kolaydır. Bir karar ne kadar kalıcı ve geri alınamaz ise çelişkiyi azaltma gereksinimi de o denli büyük olacaktır.

Hipodromlar geri alınamazlığı incelemek için mükemmel bir ortam su-1 nar. Deneyimli bahisçiler bir ata para yatırmadan önce yarış listelerini uzun uzadıya gözden geçirirler. Bir karar verdiklerinde de bahis gişelerine gider- ler. Sırada beklerken kararlarım çoktan vermiş olurlar, ancak hipotezimize göre, bu karardan hâlâ geri dönebilecekleri için çelişkiyi azaltma gereksinimi de duymayacaklardır; buna karşılık, gişeye gidip bahsi yatırdıktan sonra -bu 2 dolarlık bir bahis bile olsa- karar artık kesinlikle geri alınamaz. Geri ahnamazhk önemli bir etmen olduğuna göre bahisçilerin bahsi yatırdıktan birkaç dakika sonra, bahsi yatırmadan önceki birkaç dakikaya oranla, çelişkiyi azaltmak için daha çok çalışacaklarını öngörürüz.

Basit, ancak zekice düzenlenmiş bir deneyde sosyal psikologlar bahis gişesine 2 dolarlık bahis yatırmaya gidenlere, atlarının kazanacağından ne kadar emin olduklarını sordular (Knox & Inkster, 1968). Araştırmacılar, aym soruyu 2 dolarlık bahis oynayıp gişeden aynlanlara da yönettiler. Parasını çoktan yatırmış olanlann hemen hepsi, henüz sırada bekleyenlere oranla, oynadıkları atın kazanma şansım daha yüksek görüyordu. Birind' grup ile İkincisi arasında yalnızca birkaç dakikalık bir fark olduğundan kazanma olasılığını arttıracak herhangi bir şey gerçekleşmiş olamazdı; değişen tek şey kararın kesinliği -ve dolayısıyla ortaya çıkardığı çelişkiydi. ’

Hipodromdan Harvard Üniversitesi’ne geçersek Gilbert & Ebert (2002), geri ahnamazlık hipotezini bir fotoğraf dersinde test ettiler. Bu ça-:* lışma katılımcılara psikoloji deneyine katılarak fotoğrafçılıkla ilgilenrrr isteyen öğrencilere yönelik bir ilanla duyuruldu. İki fotoğrafa puan verecek daha sonra da birini seçip alacaklardı. Diğer fotoğraf yönetimle ilgili nede lerle alıkonulacaktı. Öğrenciler iki koşula rastgele atandı. Birinci Ko Öğrencilere fotoğrafları beş gün içerisinde değiştirebilecekleri söyle İkinci Koşul: Öğrencilere bunun son kararlan olacağı söylendi. Araş cılar, iki fotoğraf arasında seçim yapmadan önce iki fotoğraf arasında kurmada görülen farklılıkların önemsiz olduğunu buldu. Daha sonra

ttrmacılar seçim yaptıktan 2, 4 ve 9 gün sonra değiştirme şansı olanlann, seçtikleri fotoğrafı ikinci seçme şansı olmayanlara (kararlarını geri alamayanlara) oranla daha çok sevip sevmediklerini görmek için öğrencilerle bağlantı kurdu.

Deneyin sonucunda fotoğrafları değiştirme şansı olan öğrencilerin, daha ilk günde son kararlarını veren öğrencilere oranla, seçtikleri fotoğrafları daha az sevdikleri görüldü.

Bu çalışmanın ilginç yönlerinden biri de öğrencilerden ikinci bir seçme şansına sahip olmanın kararlarından duydukları memnuniyeti etkileyip etkilemeyeceğini öngörmelerinin istenmesiydi. Öğrenciler ikinci bir şansa sahip olmanın onlan daha çok memnun edeceğini düşünüyordu, ancak yanılmışlardı. öyle görülüyor ki insanlar son kararın onlan daha çok mutlu edeceğini bilmiyor.
Geri Alınamazhk Yanılsamasını Yaratmak Bir kararın geri alınamazlığı her zaman çelişkiyi ve bu çelişkiyi azaltma güdüsünü artunr. Bu nedenle, kurnaz satıcılar geri alınamazlığm var olduğu yanılsamasını yaratmaya yarayan teknikler geliştirmiştir. Bunlardan biri de düşük fiyat biçme tekniğidir (Ci- aldini, Cacioppo, Basset, & Miller, 1978; Weyant, 1996). Seçkin sosyal psikologlardan Robert Cialdini, bu tekniği yakından incelemek için bir otomobil satış şirketinin satış bölümüne geçici bir süreliğine katıldı. Bu teknik şöyle işlemektedir: Araba satın almak istiyorsunuz ve bir otomobil galerisine giriyorsunuz. Daha önce birkaç satıcıyı dolaştığınız için almak istediğiniz arabanın fiyatının 18.000 dolar dolaylarında olduğunu biliyorsunuz. Orta yaşlı, cana yakın bir satıcı yanınıza yaklaşıyor ve bu arabayı size 17.679'a satabileceğini söylüyor. Satıcı ciddi bir müşteri olduğunuzu müdürüne kanıtlamak için sizden bir çek yazmanızı istiyor, siz de düşük fiyattan heyecanlandığınız için bunu kabul ediyorsunuz. Bu sırada eve ucuza aldığınız gıcıı gıcır yeni arabanızla dönme hayalleri kuruyorsunuz. Gel gör ki

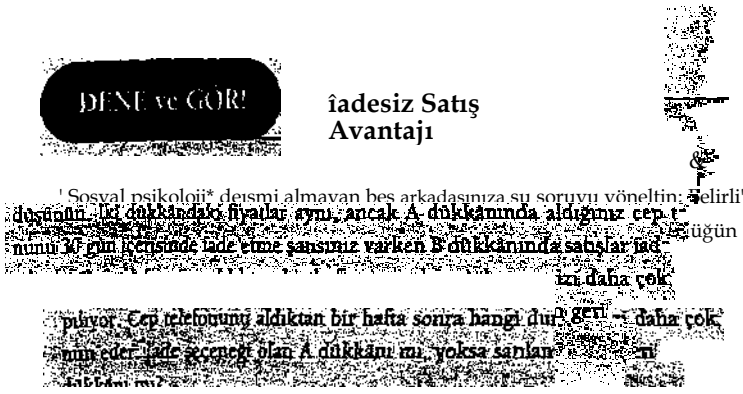
10 dakika sonra yanınıza dönen sancı pek de mutlu gözükmüyor. Size iyi bir indirim yapma telaşıyla fiyatı yanlış hesapladığını ve müdürünün bunu



.ökfiyat Biçme * .J'i j | |
İtfanın müşteriyi çok düşük bir fiyatla alıma ikna ettikten som» bir ftâİa yap&gt^ söyley«ek fiyatı arttırmasına dayanan kötü myetlı sanş stratejisi; möşteng&îet 'e malı sonradan, arttırılan fiyattan almayı kabul eder **

fark ettiğini söylüyor. Arabanın fiyatı meğerse **18.178** dolarmış. Düş kırık**lığına** uğruyorsunuz. Dahası, aynı arabayı başka bir yerde daha ucuza alabileceğinizi de biliyorsunuz. Arabayı satın alma kararınız geri alınamaz de**ğil.** Oysa, Cialdini ve meslektaşlarının **(1978)** yürüttüğü araştırmaya göre, bıı durumda artık arabayı bu satıcıdan almak için geçerli olan nedenler -indirimli fiyat- ortadan kalkmış olmasına karşm, insanlar yine de, fiyatın en başta **18.178** dolar olmasına oranla, daha büyük bir olasılıkla alışverişi sürdürecektir. Peki ama neden?

Düşük fiyat biçme tekniği en az üç nedenle işe yarar. İlk olarak, müşterinin satın alma karan kesinlikle geri alınabilir olmasına karşın yine de bir tür taahhüt söz konusudur. İndirimli satış için çek yazmak, müşteri bu konuda gerçekten düşündüğünde anlaşmanın artık geçerli olmadığım fark edecek olsa bile, bir geri ahnamazlık yanılsaması yaratır. Pazarlamanın zorlu dünyasında ise geçici bir yanılsama bile çok güçlü sonuçlar doğurabilir. İkincisi, taahhüt duygusu heyecan verici bir olay beklentisini tetikler: yeni bir araba sahibi olmak. Beklenen olay (anlaşmanın sona ermesi ile) suya düşünce çelişki ve düş kınkhğı yaşanacaktır. Üçüncü olarak, aslında son fiyat müşterinin düşündüğünden daha yüksek olsa da başka bir yerde gördüğü fiyattan çok da fazla olmayacaktır. Gerçekten de müşteri bu koşullar altında, "Aman, ne olacak sanki? Buraya kadar geldik, formlan da doldurduk. Çeki bile imzaladık -uzatmanın ne alemi var?" diyecektir. Böylece, çelişkiyi azaltma ve geri ahnamazlık yanılsamasını kullanan zorlayıcı satış görevlisi, müşterinin ürünü sancının istediği fiyattan almaya karar verme olasılığım yükseltmiş olur.





Kopya çektikten sonra kendisini bir fırsatını bulan herkesin aynı şeyi yapacağı konusunda ikna etmeye çalışacak.

Ahlaksızca Davranma Karan

Elbette arabalar, ev aletleri, yanş atlan, hatta başkanlık adaylanyla ilgili kararlar kolay olanlarıdır. Çoğu zaman seçimlerimizde ahlaki ve etik meseleler de işin içine girer.

Bir arkadaşa yalan söylemek ne zaman doğrudur, ne zaman değildir? Bir eylem ne zaman hırsızlığa, ne zaman ödünç almaya girer? Ahlaki ikilemleri çözmek kişinin benlik-değeri açısından güçlü anlamlar içerdiğinden çelişki açısından da incelenmesi son derece ilginç bir konudur. İşin daha da ilginç yanı, zor bir ahlaki karan izleyen çelişkiyi azaltma süreci kişinin gelecekte daha çok *ya da daha az* ahlaki davranmasına da neden olabilir.

Örneğin, sınavda kopya çekme konusunu ele alalım. Diyelim ki ikinci sınıftasınız ve fizik dersinin finaline giriyorsunuz. Hep bir cerrah olmak istediniz ve tıp fakültesine kabul edilmenizin büyük oranda bu fizik dersinden alacağınız nota bağlı olduğunu düşünüyorsunuz. Sınavdaki önemli bir ' soru oldukça iyi bildiğiniz bir konudan, ancak bu sınava çok şey bağlı ol-

■ duğu için yoğun bir kaygı yaşıyorsunuz ve aklınıza hiçbir şey gelmiyor. Da- ' kikalar akıp gidiyor. Kaygı düzeyiniz de gittikçe artıyor. Bir türlü düşünemiyorsunuz. Başınızı kâğıttan kaldmp baktığınızda sınıfın en zeki öğrenci-

- sinin yanında oturduğunuzu görüyorsunuz. Kâğıdına şöyle bir baktığınızda söz konusu soruyu bitirmek üzere olduğunu görüyorsunuz. İsterseniz yanıtını rahatlıkla okuyabilirsiniz ve siz de bunun farkındasınız. Zaman doluyor. Ne yaparsınız? Vicdanınız kopya çekmenin yanlış olduğunu söylüyor, ancak kopya çekmezseniz kötü bir not alacağınız da kesin. Kötü bir

notun da tıp fakültesine veda etmek anlamına geleceğinden eminsiniz Vıc-l danınızla boğuşmaya başlıyorsunuz.

Kopya çekmeye karar verseniz de vermeseniz de benlik-değennızef yönelen bu tehdit çelişki yaratır. Kopya çekerseniz, "Ben dürüst, ahlaklı! bir insanım" inancınız ya da bilişiniz, "Az önce ahlaksızca davrandım"' lişinizle çelişkiye düşer. Kopya çekme ayartısına karşı koyarsanız, "*CerS* rah olmak istiyorum" bilişiniz ,"Iyi bir not alıp tıp fakültesine kabul edilf me olasılığımı yükseltebilirdim, ama yapmadım. Aptal mıyım neyim?"] lişinizle çelişkiye düşer.

Bu durumda, *bazı* öğrenciler kopya çekmeye karar verirken bazılan < tam tersi yönde karar alır. Peki, öğrencilerin bu karardan sonra kopya çek me konusundaki tutumlan ne olur? Zorlu bir mücadeleden sonra kop çekmeye karar verdiğinizi düşünün. Çelişkiyi nasıl azaltırsınız? Çelişki 1 ramına göre büyük olasılıkla seçtiğiniz eylemin olumsuz yönlerini en düzeye indirmek için bir yol bularak hareketinizi mazur göstermeye çalışır- sınız. Dolayısıyla, çelişkiyi azaltmanın etkin yollarından biri kopya çek konusundaki tutumunuzu değiştirmekten geçer. Kopya çekme konusun daha hoşgörülü bir tutum benimser kendinizi bunun kurbanı olmayan ı suç olduğu, kimsenin canım yakmadığı, o kadar da kötü bir şey ohnad ve zaten herkesin kopya çektiği konusunda ikna edersiniz.

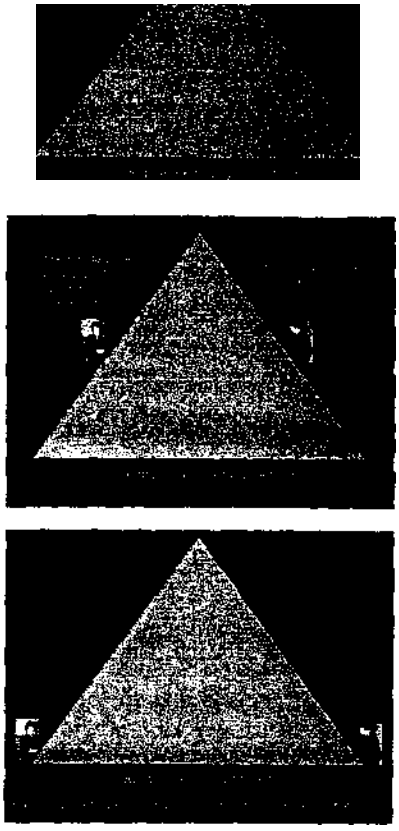
Buna karşılık, zorlu mücadele sonrasında kopya çekmemeye karar «fiğinizi düşünün. Çelişkiyi nasıl azaltırdınız? Yine eylemin ahlaksalhğı] nusundaki tutumunuzda bir değişim olurdu, ancak bu kez tam tersi yön Yani, iyi bir nottan vazgeçtiğiniz için bu hareketinizi mazur göster amacıyla kendinizi kopya çekmenin iğrenç bir günah olduğu, insanın bu dan daha fazla alçalamayacağı ve kopya çekenlerin ortaya çıkarılıp sert i şekilde cezalandırılması gerektiği konusunda ikna ederdiniz.

Çelişki Kişisel Değerleri Nasıl Etkiler? Burada söz konusu olan davra basitçe rasyonalizasyonu değil, değerler sisteminde gerçekleşen bir şimdir. Bu tip seçim yapmak durumunda kalanlar sınavda kopya çek ile ilgili tutumlarının, kopya çekmeye ya da çekmemeye karar vermeler bağlı olarak, serdeşmesi ya da yumuşamasını yaşarlar. Burada unutulâ ması gereken ilginç ve önemli nokta, iki farklı şekilde hareket etmeyi; leyen iki kişinin kopya çekmekle ilgili olarak başlangıçta yola neredeysej *deş* tutumlarla çıkmasıdır. Biri kopya çekmenin eşiğinden dönüp vazgel

ken diğeri vazgeçmenin eşiğinden dönüp kopya çekmeye karar vermiştir. Öte yandan, kararlarını verdikten sonra kopyayla ilgili tutumları, davranışlarının sonucunda birbirinden keskin bir şekilde ayrılacaktır (bkz. ".Şekil 6.2).

• Judson Mills (1958) bir ilkokulda ′îdüzenlediği deneyle bu görüşleri test »etti. Mills ilk önce 6. sınıf öğrencileri- ‚nin kopyayla ilgili tutumlarım ölçtü. Daha sonra da onları, sonunda kaza- . sanlara ödül verilecek olan zorlu bir sınava soktu. Durum, kopya çekmeden kazanmayı neredeyse olanaksız- : kşaracak şekilde ayarlanmıştı. Mills . çocuklann kolayca kopya çekebilece- ‘ *gi bir ortam ve yakalanmayacakları ' yanılsaması yarattı. Bu koşullar altın-
(T.
, da da, tahmin edebileceğiniz gibi, kimi öğrenciler kopya çekerken diger- 1 leri çekmedi. Ertesi gün altıncı sınıf 'Öğrencilerine kopya çekme konusundaki duygulan yeniden soruldu. El- r bette ki bir gün önce kopya çeken ög- .'renaier bu konuda daha hoşgörülü olurken, kopya çekme isteğine karşı oyanların tutumları sertleşmişti. *f* Laboratuvar ortamında düzenle- ~ en klasik deneyler genellikle gerçek Şünyada düzenlenen çağdaş araştır- V';ı

maların esin kaynağıdır. Bunun örfelerinden biri de Hindistan'daki düzey iş adamlan arasmda araş- yürüten iki sosyal psikologun



Şekil 6.2 Kopya piramidi.
îki öğrencinin bir sınava girdiğini düşünün. Her ikisi de kopya çekme fırsatını yakalıyor. Başlangıçta her ikisinin de kopya çekmekle ilgili tutumları aynı. Birisinin kopya çektiğini, diğerininse çekmediğini düşünün. Bundan sonra tutumlarında öngörülebilir değişimler meydana gelecektir.
CCarol Tavris tarafından, yaratılmış ve izinle kullanılmıştır.)

Mills'in sonuçları ile bağlantılı, ilginç verilere ulaşmış olmasıdır (Viswesva- | ran & Deshpande, 1996). Etik davranıp davranmama konusunda bir karar f verme sürecinde olan iş adamlarının hassas bir durumda olduğunu düşü- î nüyorlardı: Bir yandan etik davranmak istiyorlar, diğer yandan başarılı ola- t bilmek için kuşkusuz etik olmayan bir şekilde davranmaları gerektiğini dü- j- şünüyorlardı. Araştırmacıların bulgularına göre, iş dünyasındaki başarılan- J nm kesinlikle etik olmayan davranışlara bağlı olduğunu düşünen iş adam- j lan, böyle bir şeye inanmak için herhangi bir nedeni olmayan iş adamlan- I na oranla, (mesleki memnuniyetsizlik açısından) çok daha fazla çelişki ya- şıyordu. Bizim öngörümüze göre de bu araştırmacılar bir iki yıl sonra yeni- ^ den bu konuyu ele alsalardı bu gruptaki çelişkinin azaldığını göreceklerdi; İ yani, Mills'in deneyindeki katılımcılar gibi, etik olmayan davranışlar sergi- % leyenler her şey olup bittikten sonra davranışlannı mazur göstermenin bir

yolunu bulmuş olacaklardı. I

Çelişki, Beyin ve Evrim

Nörologlar yakın *zam* anda bilişsel çelişkinin ve bunun azaltılmasının beynin bilgileri işlemesinde yansıma bulduğunu ortaya koydular. Bir çalış- mada çelişkili ya da uyumlu bilgileri işlemeye çalışan katılımcılar MRG ay- iv gıtlanna bağlandılar. Bu çalışmada Drew Westen ve meslektaşlan (2006), kişi çelişkili bilgilerle karşılaştığında beynin akıl yürütme bölgelerinin ne- redeyse bütünüyle kapandığını ve bu çelişki çözüldüğünde beyindeki duy- ; gu devrelerinin mutlulukla yanıp sönmeye başladığını gördüler. Westen'ın* deyişiyle, insanlar, tüm parçalar görmek istedikleri örüntüye yerleşene dek | "bilişsel kaleydoskoplara!" *çalkalamaya* devam ederler, her şey yerli yeri-* ne oturduğunda da beyin onlan memnuniyet devrelerini çalıştırarak ödül--i lendirir. Westen'a göre bu süreç bir uyuşturucu bağımlısının uyuşturucu' aldıktan sonraki hislerinden çok da farklı değildir.

Louisa Egan, Laurie Santos ve Paul Bloom'un (2007) düzenlediği de^J neyler bilişsel çelişkinin evrimsel bir gelişim sergilediği fikrini destekler; bu | da bilişsel çelişkinin hayatta kalma açısından önemli olduğunu gösteriyor^

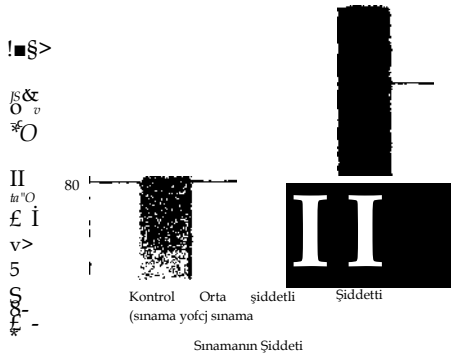
Brehm'in (1956) çalışmasında ev alederini değerlendiren ve bir ev aletini «I hediye olarak seçtikten sonra tercih etmedikleri ev aletine verdikleri puanj

ikinci değerlendirmede düşüren ev kadınlarını anımsayın. Egan, Santos v|| BJoom'un çalışmasında maymunlar benzer bir duruma yerleştirilmiştir, yas nız bu durumda seçim konusu ev aletleri değil, farklı renklerdeki şekerlerdir. Ev kadınlan gibi, onlar da seçmedikleri renkteki şekerleri sonradan daha az sevmeye başlamıştır. Eddie Harmon-Jones, Cindy Harmon-Jones, Meghan Feam, Johathan Sigelman ve Peter Johnson'm (2008) düzenlediği deneyler de bilişsel çelişkinin biyolojik temelleri olduğu düşüncesini destekliyor. Bu çalışmada çelişki azaltma sürecinde sol ön kortikal etkinliğin *söz* konusu olduğunu gösteren verilere ulaşılmıştır.

Çabalan Mazur Göstermek

Çoğu insan gerçekten istediği bir şeyi elde etmek için çok çalışmaya hazırdır. Örneğin, belirli bir kariyerde gerçekten ilerlemek istiyorsanız bu konuda biraz daha fazla çalışma olasılığınız yüksektir. Lisansüstü eğitim koşullanın karşılamak için derslerinize biraz daha fazla çalışır, yine lisansüstü eğitim sınavını atlatmak için çalışır ve bir dizi stresli görüşmeye girersiniz.

Şimdi de bu önermeyi baş aşağı çevirelim. Diyelim ki belirli bir kulübe üye olmak için çok çaba sarf ettiniz, ancak kulübe girdikten sonra bunun önemsiz etkinliklere kendini kaptırmış, sıkıcı, gösteriş budalası tiplerle dolu, bütünüyle yararsız bir organizasyon olduğunu anladınız. Kendinizi budala gibi hissederdiniz, değil mi? Aklı başında biri işe yaramaz bir şeyi elde etmek için çok çalışmaz. Bu tip bir durum kayda değer oranda çelişki yaratır; mantıklı, becerikli biri olduğunuz bilişi sıkıcı bir kulübe üye olmak için



Şekil 6.3

Sınama töreni ne kadar sert olursa gruptan o kadar çok hoşlanırız.

Bir gruba üye olmak için ne kadar çok çaba sarf edersek, yeni katıldığımız bu grubu o kadar çok severiz.
(Aronson & Mills, 1959 çalışmasından uyarlanmıştır.)

çok çalıştığınız bilişi ile çelişir. Bu çelişkiyi nasıl azaltabilirsiniz? Davranışınızı nasıl mazur gösterebilirsiniz?

Kulübün ve üyelerinin size ilk bakışta göründüğünden daha iyi, daha ilginç ve daha değerli olduğuna kendinizi ikna *etmenin* bir yolunu bulmakla işe başlayabilirsiniz. Sıkıcı tipleri ilginç insanlara, gereksiz bir kulübü değerli bir yere nasıl çevirirsiniz? Kolay. En sıkıcı insanlann ve en gereksiz kulüplerin bile birkaç iyi tarafı vardır. Etkinlikler ve davranışlar çeşitli yorumlara açıktır; in

sanların ve şeylerin en iyi yönlerini görmeye güdülendiğimizde bu belirsizlikleri olumlu bir şekilde yorumlama eğiliminde oluruz. Elde etmek için çok uğraştığımız bir şeyden daha çok hoşlanma eğilimi çabanın mazur gösterilmesi olarak adlandırılır.

Klasik bir deneyde Elliot Aronson ve Judson Mills (1959) çaba ile çelişkiyi azaltma arasındaki bağlantıyı incelemiştir. Bu deneyde üniversite öğrencileri cinsiyet psikolojisinin çeşitli yönlerini tartışmak üzere düzenli bir şekilde toplanacak bir gruba katılmaya gönüllü olmuştur. Gruba kabul edilmek için bir ön eleme sürecinden geçerler. Katılımcıların üçte biri için bu işlem aşın talepkâr ve nahoştur; üçte biri işlemi biraz nahoş bulurken geri kalan üçte biri herhangi bir ön elemeden geçirilmemiştir.

Daha sonra katılımcıların katılacaklan grubun üyelerinden biri tarafından yönetilen grup tarüşmalanndan birini dinlemelerine izin verilmiştir. Onlar aslında canlı bir tartışmaya tanık oldüklannı zannederken aslında dinletilen, daha önceden yapılmış bir kayıttır. Kaydedilen tartışma olabildi-

Çabayı **Mazur Gösterme *** .,
Kışının, elde etmek ıçm çok çaba sarf ettiği bir şeyden Idhj çok hoşlanma «

I

Eylemleri Mazur Gösterme

DENE ve GÖR!

Geçmişte elde etmek için sizi bir sürü zahmete sokan > a da çok çaba h ırcam imza *, neden olan bir şeyi düşünün. Bu,, bilet alabilmek ıçm saatlerce kuytum hıliedı- ij. ginız bir konser olabilir ya da yakın- arkadaşınıza zı>arete gitmek ıçtnsaade; boyunca arapsaçına dönmüş trafikte sıkışıp kalmış olabilirsiniz ', 1 Özellikle, hedefinize ulaşmak için katlanmak zorunda kaldığınız şeyknn bir lıstesım çıkann.

2. Sizce tüm bu çabayı mazur göstermeye çalışmış olabilir mısınız³ -Hedefi» iyi yanlarını abartmış, olumsuz yönlennı ise en alı düzeye indirmiş olabilir rpm;- pSiiMiE? Hedefi» değeram abarttığınızı gösteren 'birkaç ömegı not alın ..

Bir dahaki sefere kendinizi bu tip bir durumda bulduğunuzda kendim mazur îf'jfc göstermenin söz konusu olup olmadığını görmek Kin eylem ve bilişlerinizi dık- ^ kadıce izlemek isteyebilirsiniz

ğince 2evksız ve can sıkıcı olacak şekilde ayarlanmıştır. Tartışma sona erdikten sonra katılımcılardan tartışmanın ne kadar hoşlarına gittiğini, onlara ne kadar ilginç geldiğini ve tartışmaya katılanlann zekâlarını vs. puanlandırmaları istenmiştir. Ana bulgulara Şekil 6.3'te yer verdik.

Sonuçlar öngörüleri destekliyordu: Gruba katılmak için çok az çaba harcayan ya da hiç çaba harcamayan katılımcılar tartışmadan pek fazla hoşlanmamıştı. Tartışmayı olduğu hâliyle görebiliyorlardı -zevksiz, sıkıcı, zaman kaybı... Deneye katıldıktan için pişman olmuşlardı. Buna karşılık, sert bir ön elemeden geçen katılımcılar aynı tartışmanın, bekledikleri kadar canlı olmamakla birlikte, ilginç ve kışkırtıcı taraflan olduğuna ve dolayısıyla temelde bu deneyimi yaşamaya değdiğine kendilerini ikna etmişti. Kısacası, sarf ettikleri çabayı grup tartışmasının bütün belirsiz yönlerini olabilecek en olumlu şekilde yorumlayarak mazur göstermişlerdi. Benzer koşullarda düzenlenen diğer araşürmalarda da benzer sonuçlara ulaşılmıştır (örneğin, Cooper, 1980; Gerard <Sr Mathewson, 1966).

Çoğu insanın zor, nahoş deneyimlerden hoşlandığını söylemiyoruz elbette ki hoşlanmazlar da zaten, insanlann nahoş deneyimlerle bağlanalı şeylerden hoşlandığını da söylemek istemiyoruz -bundan da hoşlanmazlar. Bizim söylemek istediğimiz, birisi bir hedefe ulaşmak ya da bir şeyi elde etmek için zorlu ya da nahoş bir deneyim yaşamayı kabul ettiğinde bu he

defin ya da şeyin ona daha çekici gelmeye başlayacağıdır. Yani, siz tartışma grubuna doğru giderken yanınızdan geçen bir araba üzerinize çamur sıçrat- i sa gruptan daha çok hoşlanmaya başlamazsınız; öte yandan, -sonradan I önemsiz ve sıkıcı olduğu ortaya çıkan bir gruba kabul edilmek için çamur birikintisinin içine atlamanız gerekseydi bu gruptan daha çok hoşlanırdı-ı nız. (Bkz. sıradaki Dene ve Gör! alıştırması.)

Yetersiz Mazur Gösterme Psikolojisi

Küçükken bize asla yalan söylememe mi z öğretildi. Gerçekten de ilkoij kul tarih dersleri; George Washington ve vişne ağacı hikâyesinde öldüğü gibi, bize doğruymuş gibi anlatılan ve görünüşe göre başkan olmak isti|| yorsak doğrudan ayrılmamamız gerektiğine bizi ikna etmeye çalışan söy|j lencesel öykülerle doludur. Gel gör ki, her ne kadar henüz tek bir yalabı söylememiş insanlar varolsa bile, biz henüz böyle birisine rastlamadı]^ Çoğumuz, iyi bir nedenle olduğunu düşünerek, zaman zaman doğruluk-; tan bir nebze de olsa sapmamız gerektiğini hissederiz. Bu iyi nedenlerde^ biri de yine bize öğretilen bir davranış, yani başkalarına karşı nazik oŞ maktır. Kimi zaman birisine karşı nazik olmak için yalan söylememiz gej rektiğini düşünürüz.

İf

Diyelim ki arkadaşınız Jen size yeni ve pahalı elbisesini gösteriyor ve fikrinizi soruyor. Elbisenin tam bir felaket olduğunu düşünüyorsunuz jg tam da bunu dile getirmek üzereyken elbisede değişiklikler yaptırdığım söylüyor, yani artık iade etmesi söz konusu olamaz. Ne söylersiniz? Büy|| olasılıkla aklınızdan sırasıyla şu tip düşünceler geçecektir: "Jen yeni elbii| sinden çok memnun ve çok heyecanlı. Bir sürü de para vermiş, üstelik gr tık iade de edemez. Gerçekten düşündüklerimi söylersem çok üzülür.'* 'J Siz de Jen'e yeni elbisesinden çok hoşlandığınızı söylüyorsunuz. Bg yük bir çelişki mi yaşarsınız? Hiç sanmıyoruz. Bir önceki paragrafta * verdiğimiz akıl yürütme sürecinde de görüldüğü gibi bu yalanla uyur bir sürü düşünce söz konusu. Gerçekten de sevdiğiniz insanlara acı çe

Dışsal Mazeret
Çelişkili kişisel davranışlara bireyin kendi *dışmdan* getirilen, bir açıklama ya di dışında bir nedene bağlama (örneğin, büyük bir ödülü almak ya da şiddet dan kaçınmak için) .

tirmemenin sizin için önemli olması, söylenen bu zararsız yalan için dışsal mazeret sağlamıştır.

Karşıt Tutumu Savunma Peki ya inanmadığınız bir şey söylediğiniz ve içten olmayan bu davranışınız için iyi bir dışsal mazeret olmadığında ne olur? Örneğin, ya arkadaşınız Jen son derece zengin biriyse ve çirkin elbisesine verdiği parayı sokağa atmak onun için hiç sorun değilse? Onun için önemli olan içten görüşünüzü öğrenmekse? Belki de eskiden satın aldığı bir şeyin berbat olduğunu açıkça söylemiştiniz ve arkadaşlığınız bun- ' dan bir zarar görmemişti. Bu durumda dışsal mazeretler -Jen'e elbisesi konusunda yalan söylemenizin nedenler- en alt düzeydedir. Buna karşın gerçek fikrinizi söylemezseniz (ve bunun yerine, "Jen, bence, nasıl desem, ilginç bir elbise" derseniz) çelişki yaşarsınız. Davranış için dışsal iaazeret bulamadığınızda da içsel mazeret bulmaya çalışırsınız -yani, kendinizle ilgili bir şeyi değiştirerek çelişkiyi azaltmaya çalışırsınız (örneğin, tutumunuz ya da davranışınız).

* Peki, bunu nasıl yaparsınız? Elbiseyle ilgili daha önce fark etmediğiniz - fonlu bir şeyler bulmak için daha çok çaba sarf edersiniz, iyice baktığınızda büyük olasılıkla bir şeyler bulursunuz. Kısa bir süre sonra da elbisey- ilgili tutumunuz, onun hakkında söylediklerinize doğrultusunda değiş- _ eye başlar -böylece söylediğinize inanmaya başlarsınız. Bu durum genel- e karşıt tutumu savunma olarak adlandırılır ve gerçekte inandığımız- farklı bir görüş ya da tutumu öne sürdüğümüzde yaşanır. Bunu dışsal '■zeret az olduğunda yaptığımızda, yani kendi dışımızda bir güdüleme söz nusu olmadığında, inandığımız şey, söylediğimiz yalana gittikçe daha benzemeye başlar.

* Bu önerme ilk olarak Leon Festinger ve J. Merrill Carlsmith'in (1959) im niteliğindeki bir deneyinde test edildi. Üniversite *öğrencileri* bir sa- ' oyunca dayanılmaz derecede sıkıcı ve yinelenen görevler yapmaya ikna -ff'" "

azeret * * *BBEMM*

^'adisiyle ugüi bir şeyi değiştim ek çelişkiyi azaltması (omeğın^ tutujnmıu vramşını değiştirmesi).

ggg^jgŞ

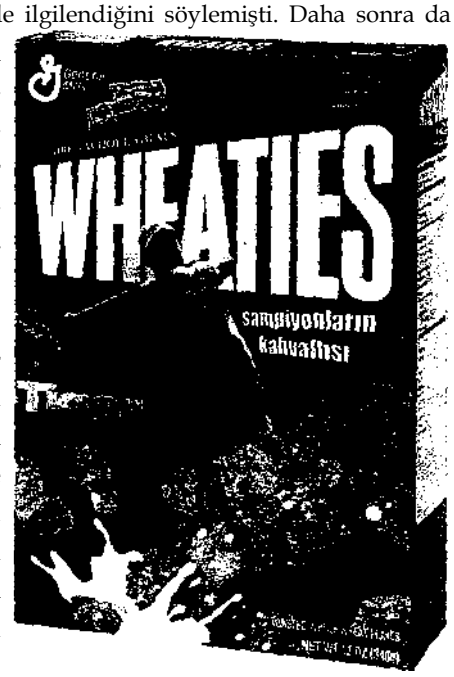
g

edildi. Katılımcılara deneyin amacının, görev önceden ilginç olarak tanıtıl-[5] dığmda insanlann daha iyi başarım gösterip göstermeyeceğini test etmek \ olduğu söylenmişti. Katılımcıların hepsine kendilerinin kontrol koşuluna^ atandığı -bu yüzden onlara önceden bir şey açıklanmadığı söylenmişti. Bu nun yanı sıra, odaya az önce giren genç bir kadın olan bir sonraki katılın emin deney koşulunda olduğu da söylenecekti. Araştırmacı, katılımcıy genç kadını görevin ilginç ve zevkli olduğu konusunda ikna etmesi gere tigini söylüyordu. Bunu deney görevlisinin değil, bir öğrenci arkadaşı söylemesi daha inandmcı olacağı için de mesajı onun iletmesini istiyordu Böylece araştırmacı katılımcıdan görev konusunda bir başka öğrenciye - lan söylemesini istiyordu.

Öğrencilerin yansına yalan söylemeleri karşılığında 20 dolar teklif ed lecekti (büyük bir dışsal mazeret), diğer yansmaysa yalan karşılığında yak nızca 1 Dolar teklif ediliyordu (küçük bir dışsal mazeret). Deney sona < dikten sonra bir görüşmeci katılımcılara deneyde daha önce gerçekleştirmiş olduklan görevden ne kadar hoşlandıklannı soracaktı. Sonuçlar hipote doğruluyordu: Yalan söylemeleri, yani görevin zevkli olduğunu söylemelçjj ri karşılığında 20 dolar ödenen öğrenciler etkinliklerin gerçekten oldug gibi sıkıcı ve zevksiz olduğunu söyleyecekti. Öte yandan görevlerin zeyl| olduğunu söylemeleri karşılığında 1 dolar ödenen öğrenciler görevi kayj değer oranda daha zevkli olarak değerlendirmişti. Diğer bir deyişle, ya söylemek için bolca dışsal mazereti olanlar yalanı söylemiş, ancak söyled lerine inanmamıştı; buna karşılık dışsal mazereti çok olmayanlar söyledi leri yalarım gerçeğe yakm olduğuna kendilerim ikna etmeye başlamışlar^

Aynı şey önemli tutumlar söz konusu olduğunda da yaşanır mı? Bir ni önemli konulardaki tutumunu değiştirmeye ikna edebilir misiniz? Da sonraki araştırmalar Festinger-Carlsmith paradigmasının önemli alanlard da geniş bir şekilde dallanıp budaklandığım göstermiştir. Örneğin, Arth| R. Cohen'in (1962) düzenlediği bir deneyi ele alalım. Cohen, GüneydoJ Asya'daki savaşa karşı gösteriler düzenleyen öğrencilere karşı üniv kampüsüne sık sık polisin çagnldığı hareketli dönemlerde Yale Üniver si'nde sosyal psikolog olarak çalışıyordu. Polis kimi zaman aşın güç nıyordu. Bu tip bir olayın sonrasında Cohen, öğrenci yurduna giderekj nınmış bir araştırma enstitüsünde görevliymiş gibi davranacaktı. Ög lere her meselenin çift taraflı olduğunu, enstitünün de polis-öğrenci ko?|

sunda her iki tarafın da görüşü -ile ilgilendiğini söylemişti. Daha sonra da öğrencilerden polisin davranışlarını destekleyen, güçlü - .makaleler yazmalarım isteyecek- Aynca, yazdıkları makaleler îkarşıhğmda öğrencileri ödüllen- ıeye yetkili olduğunu da söz- •■lenne ekleyecekti. Öğrencilere, atandıkları koşula bağlı olarak, 50 sent ve 1, 5 ya da 10 dolar r öneriyordu (1962 yılında 10 do- ra 30 bira alabilirdiniz.) Teklifi duyan öğrencinin diğer öğrenci- . lere teklif edilen miktardan haberi yoktu. Öğrenciler makaleleri "yazdıktan sonra Cohen, polisin davranışı konusundaki gerçek ;|utumu değerlendirdi.



Sizce verdiği mesaja kendisi de inanmaya başlayacak mı?

Sonuçlar açıktı: Ödül ne kadar azsa makaleyi yazan kişi polisi o denli iyi niyedi görüyordu. Diğer bir eyişle, makale yazmak için öğrenciye ne kadar büyük dışsal mazeret veril- 'yse, kendisini yazdıkları konusunda ikna etme çabası da o denli az olurdu. Buna karşılık, polis hakkında yazdıklarının karşılığında 50 Sent ya .1 Dolar alacağım öğrenenler yazdıklarında doğruluk payı olduğu konunda kendi kendilerini ikna etmeye çalışıyordu.

Benzer bir deneyde araştırmacılar başlangıçta esrann zararlı olduğuna an öğrencilerden esrar kullanımım öven ve yasallaştırılmasını savunan video kaseti düzenleyip çekmelerini istemişti (Nel, Helmreich, & Aron- a, 1969). Bazılarına büyük ödüller vaat edilmişti, bazılannaysa küçük, igular yine gayet açıktı: Ödül küçük olduğunda esrann kullanılması ve allaştırılması konusundaki tutum da o denli yumuşuyordu.

Bu deneylerin birçoğunda insanlar bir başkasına zaran olabilecek bir auda dürüst olmayan davranışlar sergiliyordu (yalan söylüyorlardı). Ör- |in, esrann zararlı olduğunu düşünüyorsanız ve bir başkasına bunun ak-

sini söylüyorsanız, sizin düşüncenize göre, bu kişiye büyük bir zarar veriJj yorsunuz demektir. Dolayısıyla, şimdi mantıken sıradaki soruya geçme gerekiybr. Yalan söylemek yeterli midir? Bir başkasına zarar vermek çeliş kinin gerekli koşulu mudur, yoksa çelişki, zararlı sonuçlar doğurmasa bile yalnızca dürüst davranmama sonucunda yaşanabilir mi? Eddie Harmon-J^ nes ve meslektaşlarının (1996) düzenlediği bir deneyde dürüst olmaya davranışlara tek başına çelişki yaratmaya yettiği görülmüştür. Bu deney tadı korkunç olan bir içkiden içen ve aslında güzel bir tadı olduğunu söv lemeye gönüllü olan katılımcılar (kontrol grubuyla karşılaştırıldı^ gerçekten de bunun doğru olduğuna inanmaya başlamıştır. İçkinin tadn iyi olduğunu "söylemek" için bu ifadeyi küçük bir kâğıt parçasına ya lar, hemen sonra bu kâğıdı buruşturup atmışlardır. Dolayısıyla, söyled ri yalan hiç kimseyi etkilemeyecek olsa bile yalan söyleme eylemi, çelişti yumuşatıp dürüstlük hissini yeniden eski yerine oturtmak amacıyla, ina lannda da değişikliklere neden olmuştur.

Savunma ve İkiyüzlülüğün Sosyal Soranlara Uygulanması!

Laboratuvar dışında ne olur? Karşıt tutumu savunma üzerine yürüf len deneyler sosyal sorunları ele almak için kullanılabilir mi? Şinp ABD'nin en önemli ve uzun süreli sorunlarından biri olan ırk ilişkiler»! ırk ön yargısı konusuna bakalım. İnsanlar bir azınlık grubunun yaranıl politikaları savunmaya ikna edildikten sonra bu gruba karşı tutumlaniİ daha iyi niyetli olması sağlanabilir mi? Kesinlikle. *M*

Mike Leippe ve Donna Eisenstadt'm (1994) düzenlediği bir dizi *önem* li deneyde beyaz üniversite öğrencileri Afrika kökenli Amerikalı öğrenci^ re ayrılan üniversite bursu fonunun iki katma çıkarılması gibi tartışmalı fiğ konuda fonun arttırılmasını savunan makaleler yazmaya ikna edildi. Topj lam fon miktarı kısıtlı olduğundan bu, aym zamanda beyaz öğrencilere ş|j nlan fonların yanya inmesi anlamına geliyordu. Tahmin edebileceğiniz:Jr bi bu oldukça çelişkili bir durumdu. Öğrenciler bu çelişkiyi nasıl azalta® lirdi? Bunun en iyi yolu kendilerini bu görüşe gerçekten inandıklarına'® na etmek olacaktı. Dahası, çelişkiyi azaltmanın bu görüşün ötesine **geçeee** gi, yani kuramın öngörüsüyle aym doğrultuda Afrika kökenli Amerikalı» ra yönelik genel tutumun da daha iyi niyedi ve destekleyici olacağı da'j sürülebilirdi. Leippe ve Eisenstadt'm bulgulan tam da bu yöndeydi.

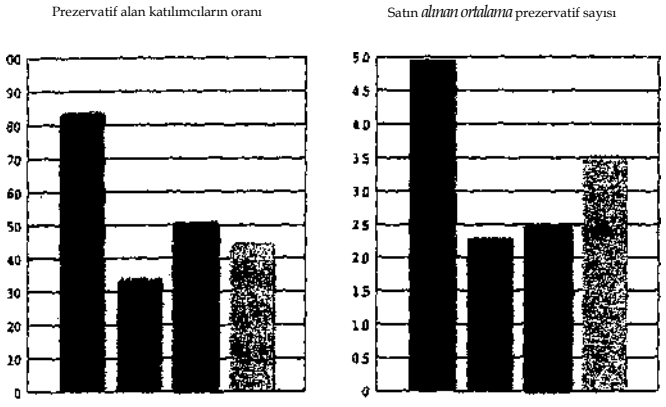
Leanne son Hing, Winnie Lie ve Mark Zanna'nm (2002) düzenlediği benzer bir deneyde "kaçamak ırkçı" olarak anılan (dış ön yargılan düşük, ancak iç yargılan yüksek olan) öğrenciler arasında ön yargılı davranışlan azaltmak için ikiyüzlülüğü uyarma tekniği kullanılmıştı. Çalışmada deney bu önce azmlık gruplarına eşit davranmanın önemine değinen makale- yazmıştı. Daha sonra da Asya kökenli birisine, olması gerekenden daha %ınısuz davrandıklan iki durumu kaleme alacaklardı. Bu makaleler deney bunda ikiyüzlülük duygusunun doğmasına neden olmuştu. Sonuç ola- , bu öğrenci grubunda ön yargılı davranışların azaldığını gösteren verire ulaşılmıştı. Özellikle de ikiyüzlülük koşulundaki katılımcılar Asya Kökenli Öğrenciler Birliği'nin bütçesinde yapılacak bütçe kısıtlamasını destek- aeyi reddetmişlerdi.

[yüzlülük Paradigması Son yirmi yılda çelişki kuramı bu yönüyle başka

■ önemli sosyal soruna da uygulandı: AIDS'in yayılmasını önlemek. İlk /vakalara tanı konulan 1980'lerin başlanndan bu yana AIDS'e yol açan ve olarak bilinen virüs dünya çapında yaklaşık 15 milyon insanın ölme- yol açtı ve günümüzde Asya ve Afrika'da virüs taşıyan insanlann sayı- her geçen gün artıyor. Belki de en büyük trajedi AIDS'in aslında büyük 'randa engellenebilir olması. ABD hükümeti bu mesajı verebilmek için çe- ' bilgilendirme ve önleme kampanyalannda milyonlarca dolar harcadı, ma karşılık yalnızca bilgilendirmenin insanlan cinsel açıdan riskli davra- lardan alıkoymakta yetersiz kaldığı ve birçok konuda olduğu gibi yapıl- ;ı gerekeni bilmekle bunu yapmak arasmda büyük bir uçurum olduğu örüldü. Örneğin, üniversite öğrencileri AIDS'in ciddiyetinden haberdar ol- anna karşın cinsel ilişkiye girerken prezervatif kullanan öğrencilerin sa- çok az. Öyle görülüyor ki bunun nedeni de prezervatif kullanmanın ra- hk yaratması, romantik bulunmaması ve aynca insanlara hastalığı tması ki bu da sevişmeye hazırlanan insanlann düşünmek isteyeceği şey olacaktır. Oysa, araştınnacılann sayısız defa ortaya koyduğu üze- i yadsıma cinsel davranışlara çok sık eşlik eder. Bu durumda da AIDS'in insan için bir sorun olduğunu kabul etmekle birlikte kendimizi risk bunda görmeyiz. Bu tehlikeli düşüncenin üstesinden nasıl gelebiliriz? {İkiyüzlülük paradigması ilk olarak 1990'larda bu sorunun çözülmesi- yardımcı olabileceğini fark eden Elliot Aronson ve öğrencileri tarafm- kullanıldı (Aronson, Fried, & Stone, 1991; Stone, Aronson, Crain,

Winslow, & Fried, 1994). Araştırmacılar üniversite öğrencilerinden oluJ şan iki gruba AIDS'in tehlikelerini anlatan ve her cinsel ilişkide prezervaİ tif kullanma zorunluluğunu savunan bir konuşma hazırlamalarım söylet di. Birinci gruptaki öğrenciler yalnızca iddialarını hazırladılar. Ikın-* grup ise iddialarını hazırlamanın yanı sıra bunlan bir video kamera ka şısmda anlatacaktı ve onlara bu kaydın üniversite öğrencilerinden oluşa geniş bir izleyici topluluğuna dinletileceği söylenmişti. Ayrıca, öğrenc rin *yansım* prezervatif kullanmanın özellikle zor, tuhaf ya da olana olduğu durumların listesi çıkarttırılarak kendi prezervatif kullan" durumlarının farkına varmaları sağlanmıştı.

Bu durumda, temelde, çıkarttıkları liste sayesinde prezervatif kul" dıklan durumların farkına varmaları sağlanan ve daha sonra video kam nın karşısına geçen gruptaki katılımcılar yüksek düzeyde çelişki yaşa Neden? Kendi ikiyüzlülüklerinin farkına varmaları sağlanmışa: Başkala öğüt verirken kendilerinin bu doğrultuda davranmadıklarını fark etmişler*' di. İkiyüzlülükten kurtulup benlik-degerlerini korumak için verdikleri ö de kendilerinin de uyması gerekecekti. Araştırma sonucunda olan da olarak buydu: Araştırmacılar öğrencilere çok ucuz bir fiyata prezervatif olanağı tanımışa. Sonuçlar, ikiyüzlülük koşulundaki prezervatif satın öğrenci sayısının, diğer tüm koşullardaki öğrencilere oranla, daha fazla o



Şekil 6.4
İkiyüzlülüklerinin farkında olan insanlar söylediklerini yapmaya başlarlar.

(J. Harachiewicz, 1994 çalışmasından uyarlanmıştır.)

-doğunu gösteriyordu (bkz. Şekil 6.4). Sonuçların uzun vadeli olup olmadı- -gım görmek isteyen araştırmacılar deneyden birkaç ay sonra öğrencileri aradılar ve etkilerin sürdüğünü gördüler. İkiyüzlülük koşulundakiler, yani bi- İişsel çelişkiyi en üst düzeyde yaşayan öğrenciler, kontrol koşuîundakilere vötanla, prezervatifi daha çok kullandıklarım söylüyordu.

Benzer bir araştırma deseni kullanan Alexandra Peterson, Graeme Ray- ı ve James Olson (2008) sigara kullanan öğrencilerden, lise ögrencileri-

■ sigarayı bıraktırmaya yönelik sigara karşıtı bir video kasedi doldurmala-

L istedi. Yukarıdaki deneyler gibi bu deneyin amacı da katılımcılarda çe- şlri yaratmaktı çünkü (sigara içme) davranışlan, video kasedinde savun- ı sigara karşıtı görüşle çelişiyordu, bu yüzden de davranışlan ile söyledikleri arasındaki tutarsızlıkla yüzleşmek zorunda kalıyorlardı. Gerçek- de ikiyüzlülüğün *uyarılması,* kaöluncılann sigarayı bırakma niyetini aha fazla dile getirmelerine neden olmuştu.

Peterson'm çalışmasında aynca yüksek benlik-değeri ile davranışsal delikler yapma niyeti arasındaki ilişki de ölçülmüştü. Katılımcılara, ben- ,-değeri ne kadar yüksekse çelişkiyi en doğrudan yolla, yani sigarayı bı- Itakarak azaltma niyeti de o denli fazla oluyordu. Bu araşurma daha önceden düzenlenen bir çalışmaya dayanmaktadır. Bu çalışmada sürücüler top- taşıma araçlan yerine yeğledikleri ulaşım şeklinin yarattığı çelişki ile tizleştiriliyordu: Araba kullanmak hem rasyonel değildi (daha uzun za- an alıyordu) hem de daha az sorumluluk taşıyan bir davranıştı (çevreye tıa fazla zarar veriyordu). Benlik-degerleri daha yüksek olan katılımcılar avraıuşlannı değiştirmeye, yani toplu taşıma araçlannı kullanmaya daha üyetli davranırken benlik-değerleri daha düşük olan sürücüler araba kul- la tercihlerini, çevrecilerin durumu abarttıklan gibi eski görüşler de olmak üzere çeşitli nedenlerle rasyonelleştirmeye çalışıyordu (Hol- tıd, Meertens, & Van Vugt, 2002). üzlülüğün Uyanlması ve Şoför öfkesi Seiji Takaku (2006) zararlı dav- şlan değiştirmek için ikiyüzlülüğün uyarılması tekniğini uygulamaya

zlülügtta Uyanlması *m*

L davranışlarıyla ters düşen ifadelere yönelterek, daha sonra da ona' savunduğu inceler ile davranışları arasındaki tutarsızlığı hatırlatarak çelişki yaratmak. Bulamacı, kişiyi daha sorumlu davranışlara yönlendirmektir.

çalıştığı benzer bir çalışmada, kuramı şoför öfkesi sorununa uyguladı. Otomobil kullanırken insanlann öfkeli davranışlar sergilediği durumlara karşılık gelen şoför öfkesi, her yıl yüksek oranda ölümcül trafik kazası ve yaklaşık 250 milyar dolar sosyal harcamaya neden olmaktadır (AAA, 2004). Ta- kaku düzenlediği bir dizi deneyde uyanlmış ikiyüzlülüğün şoför öfkesini azaltma üzerindeki etkilerini test etti. Bu çalışmalardan birinde sıklıkla şoför öfkesine neden olan bir durumun, otoyolda giderken önü aniden diğer bir araba tarafından kesilen bir arabamn video görüntüleri kullanıldı. Den ~ koşulunda katılımcı başlangıçta diğer bir sürücünün önünü yanlışlıkla keser ve bu da yolu kesmenin bozuk kişiliğin bir belirtisi olmadığını, herkesin yapabileceği bir hata olduğunu akla getirir. Takaku bu çalışmada insanlann kendi hatalannı düşündüklerinde, bu durumun uyanlmadıgı koşullara; oranla, öfkeden affetmeye daha çabuk geçtiklerini gördü. Bu durum da mi- ' silleme yapma gereksiniminin daha az hissedilmesini sağlıyordu.

Hafif Cezanın Gücü Tüm toplumlann işleyişinin temelinde, kısmen, ceza ya da ceza tehdidi bulunur. Örneğin, otoyolda 150 km hızla giderken bir polis bizi yakaladığında yüklü miktarda bir trafik cezası alacağımızı, bu du~; rumun sıklıkla tekrarlanması durumunda ehliyetimize el konulacağını bili- : riz. Bu nedenle de çevrede trafik polisi olduğunda hız limitlerine uymayı öğreniriz. Aynı şekilde, okulda okuyan gençler sınavda kopya çekerken ya-' kalandıklannda öğretmen tarafından azarlanacaklannı ve ciddi cezalar ala^ caklannı bilirler. Bu nedenle de öğretmen sınıftayken kopya çekmemeyi öğrenirler. Peki ama sert cezalar yetişkinlerin hız limiderine uymayı isr_' meşini sağlar mı? Gençlerin dürüst davranışlara değer vermeyi öğrenmesine neden olur mu? Bize sorarsanız, hayır. Bize göre, tek öğrendiğimiz şey yakalanmaktan yakayı sıyırmayı başarmaktır.

Okullardaki zorbalık davranışlannı ele alalım. Çocuklan kendilerinden daha ufak tefek yapıdaki çocuklan dövmenin doğru ya da zevkli bir şey dl|, madiği konusunda ikna etmek son derece zordur (01weus, 2002). Öte yandan, kuramsal olarak, bu tip davranışlann hoş olmadığı konusunda kendi lerini ikna edebilecekleri belirli koşullan düşünebiliriz. 4 yaşındaki erk kardeşini ikide bir hırpalayan 6 yaşındaki bir çocuğun anne ya da babası o duğunuzu düşünün. Çocuğunuzla mantıklı bir şekilde konuşma çabala sonuç vermedi. Sonuçta daha iyi bir insan olmasını sağlamak amacıyla: küçük çocuğunuzun sağlığını ve esenliğini korumak için) saldırgan



Bir anne ya da baba kardeşine zorbalık yapan bir çocuğun davranışlannı olay sırasında müdahale ederek durdurabilir. Peki ama gelecekte bunun tekrarlanmaması için ne yapabilir?

nışlannı cezalandırmaya başladınız. Anne-baba olarak en hafifinden (örneğin, sert bir bakış) en ağı- nna (sert bir tokat, köşede 2 saat ayakta durmasını söylemek ya da jelevizyon izlemesini yasaklamak gibi) bir dizi ceza arasından seçim -"apabilirsiniz. Tehdidin boyutu ne ••kadar büyükse büyük oğlunuzun -davranışından vazgeçme olasılığı *o* kadar artacaktır - yalnız, sadece siz yanmdayken. Ancak siz gözden kaybolduğunuz anda kardeşini yeniden hırpalamaya başlaması hiç de olmayacak bir şey değildir. Kısacası, çoğu şoförün hız yaparken çevrede polis olup olmadığına dikkat etmesi gibi, 6 yaşındaki oğlunuz da küçük kardeşine zorbalık taslamaktan hoşlanmaya devam edecektir; öğrendiği tek şeyse siz ortalıklardayken bu davranışı sergilemekten ve dolayısıyla cezalandırılmaktan kaçınmaktır. Ona hafif bir cezayla gözdağı verdiğinizi düşünün. Her iki durumda da -hem şiddetli hem de hafif ceza tehdidi altındayken- çocuk çelişki yaşar. Küçük kar- 'eşini dövmediğinin farkındadır, onu dövmek istediğinin de farkındadır. İçinde kardeşine vurma isteği olduğu hâlde ona vurmadığı zaman içten içe kendisine şu soruyu sorar: "Küçük kardeşime neden vurmuyorum?" Şiddetli ceza tehdidi alandayken yeterli dışsal mazur gösterme biçiminde tatmin 'ci bir yanıt söz konusudur: "Vurmuyorum, çünkü vurursam annem ba- beni gerçekten cezalandırır." Bu da çelişkiyi azaltmaya yarar.

. Hafif tehdit durumundaki çocuk da çelişki yaşar. Bununla birlikte ken- e, "Küçük kardeşime neden vurmuyorum?" sorusunu sorduğunda eli- alanda çok da tatmin edici bir yanıt yoktur, çünkü tehdit o denli hafif- ki pek de fazla mazur gösterme etkisi yoktur. Kısacası, yetersiz cezalanma *söz* konusudur. Çocuk yapmak istediği bir şeyi yapmaktan çekin- ktedir, ancak bunun için bir mazereti olsa bile tam bir mazur gösterme konusu olmaz. Bu durumda da çelişki yaşamaya devam eder; dolayısıy-

la, küçük kardeşine kabadayılık taslamamasını başka bir şekilde mazur göstermesi gerekir.

Cezanın şiddeti ne denli düşükse dışsal mazur gösterme de o denli az olacaktır; dışsal mazur gösterme az olduğunda da içsel mazur gösterme gereksinimi artacaktır. Çocuk yaşadığı çelişkiyi küçük kardeşini aslında dövmek istemediğini düşünerek azaltabilir. Zamanla içsel mazur gösterme arayışı küçük çocukları dövmenin eğlenceli bir şey olmadığına karar vermesine kadar uzanabilir. O hâlde, çocuğa kendi içsel mazeretini oluşturmak için açık kapı bırakmak, kalıcı bir değerler kümesi oluşturmasını sağlayacaktır.

Buraya kadar herhangi bir davranışı hafif bir şekilde cezalandırmanın, şiddetli cezalandırmaya oranla, davranışın tekrarlanma olasılığını daha çok düşürdüğü konusunda fikir yürüttük. Bunun gerçekten doğru olup olmadığını görmek isteyen Elliot Aronson ve J. Merrill Carlsmith (1963) okul öncesi çağdaki çocuklarla bir deney düzenledi. Söz konusu çocuklar



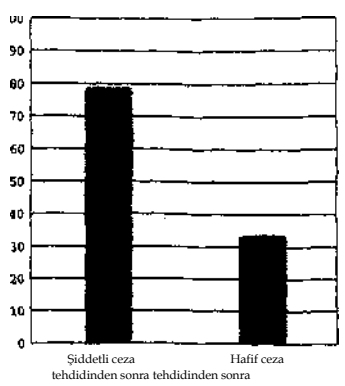
Bu çocuğu çekici bir oyuncakla oynamaktan vazgeçmeye nasıl teşvik edebiliriz?

çok küçük yaşta olduğu için deneyi düzenleyenler saldırgan davranışlar gibi önemli değerleri etkilemenin etik olmayacağını düşündüler. Bunun yerme çocuk için çok önemli olan, ancak toplumsal açıdan o denli önemli olmayan bir şeyi, çocukların farklı oyuncaklara duyduğu isteği değiştirmeye çalıştılar. Deneyde ilk olarak çocuklara farklı oyuncakları ne kadar beğendikleri soruldu. Daha sonra deney görevlisi çocuğun en çok sevdiği oyuncaklardan birini göstererek onunla oynamasına izin vermediğini söyledi. Çocukların yansı buna uymadıklan takdirde hafif bir şekilde

Yetersiz Cezalandırma;

Kişinin arzu edilen bir etkinlik, ya da nesneye direndikten sonra yeterli dışsal mazeret olmamasından, dolayı çelişki yaşaması; genellikle kişinin yasak etkinlik ya nesneyi olduğundan değersiz görmesiyle sonuçlanır.

cezalandırılmakla, diğer yarısı da şiddetli bir şekilde cezalandırılmakla j tehdit edildi. Deney görevlisi, çocuk-j lara diğer oyuncaklarla oynama ve] *i* 1 yasaklanan oyuncakla oynama isteği- j ne karşı koyma zamanı ve fırsatı tanı- j inak için birkaç dakikalığına odadan j çıktı. Çocuklann hiçbiri yasaklanan î oyuncakla oynamadı. >



Şekil 6.5
Yasak oyuncak deneyi.
Birkaç hafta sonra, hafif ceza tehdidiyle yüz yüze gelen çocuklarda, şiddetli ceza tehdidine maruz kalan çocuklara oranla, yasak oyuncakla oynama eğiliminin çok daha düşük olduğu görüldü. Hafif tehdide maruz kalan çocuklar oyuncağın çekiciliğini, olduğundan az görerek kendilerine mazeret bulmak zorunda kalmıştı. (Freedman, 1965 çalışmasından uyarlanmıştır.)

Daha sonra deney görevlisi odaya dönerek çocuklara hangi oyuncaklan daha çok beğendiklerini sordu. Başlangıçta herkes yasaklanan oyuncakla oynamak istemişti, ancak görevli odada değilken ellerinde fırsat olmasına karşın çocukların hiçbiri yasak oyuncakla oynamamışa. Çocuklar açık bir şekilde çelişki yaşıyordu. Bu rahatsız edici duyguya nasıl bir tepki vermişlerdi? Şiddedi cezalandırma tehdidi alandaki çocuklann bu davranıştan kaçınmak için yeterli mazeretleri vardı, biliyorlardı ve dolayısıyla bu konudaki tutumlannı değiştirmek için herhangi bir nedenleri Hvıınrflita n*>ri#»n vaL'lacmorhlflanm yoktu. Bu çocuklar hâlâ yasak oyuncağı çok beğendiklerini söylüyordu; hatta bazılan bu oyuncağı başlangıçta olduğundan daha da çekici buluyordu.

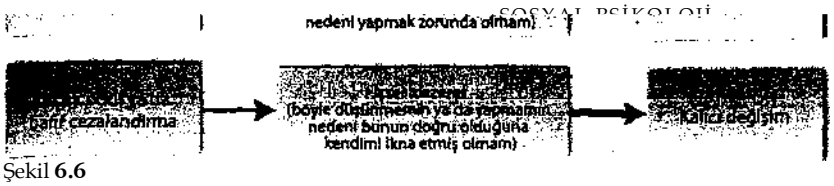
Peki ya diğerleri? Yasak oyuncaktan kaçınmak için fazla bir dışsal mazereti olmayanlar, yani oynamaktan çok da korkması gerekmeyen hafif tehdit koşulundaki çocuklar, çelişkiyi azaltmak için *içsel* bir mazerete gereksinim duyuyordu. Aslında bu oyuncaktan hoşlanmadıktan ve bu nedenle de onunla oynamadıklan konusunda kendilerini ikna etmeyi başarmışlardı. Yasak oyuncağı, deneyin başında olduğundan daha az beğeniyorlardı. Burada, küçük çocuklann davranışlannda, kendini-mazur-göstermenin ken- dini-ikna-etmeye yol açügı açıkça görülebiliyor. Bu da çocuk yetiştirme açısından çok önemli çıkanmlar içeriyor. Çocuklannı daha iyi değerlere yö-

neltmek amacıyla cezaya başvuran anne babalar, davranışı değiştirmeye yetecek oranda en hafif cezalan kullanmalıdır; değerler bunu izleyecektir. Kendini İkna Etme Kalıcı mıdır? Kopya çekmenin kötülüğü konulu bir seminere girdiğinizi düşünün. Bunun kopya çekmekle ilgili tutumunuz üzerinde geçici bir etkisi olabilir. Öte yandan, bir ya da iki hafta sonra kendinizi baştan çıkancı bir durumda bulduğunuzda bu yeni tutumunuz sizi kopya çekmekten alıkoyar mı? Büyük olasılıkla hayır. Sosyal psikologlar birkaç seminerin genellikle kalıcı ya da uzun süreli tutum değişikliklerine yol açmayacağını bilir. Diğer yandan, yaşadığınız deneyimin, bu bölümde daha önce ele aldığımız Judson Milis'in (1958) deneyindeki çocuklann durumuna benzediğini düşünün. Bu durumda yeni tutumunuzun sürekli olması beklenir. Kopya çekme fırsatı bulan, ancak buna direnen çocuklar birisi söylediği için değil, kendini-ikna yoluyla kopya çekmenin kötü olduğuna inanmışlardı: Kopya çekmeyerek gerçekten istedikleri bir şeyden vazgeçmiş olduklan gerçeğini mazur göstermek için, kendilerini bu inanç doğrultusunda ikna etmişlerdi. Kendini-ikna etmenin doğrudan ikna çabala- nndan daha kalıcı sonuçlar vermesinin nedeni, kendini-iknada dışsal inandırma ya da baskının değil, içsel ikna olmanın söz konusu olmasıdır.

Kendini-mazur göstermenin tutumlar üzerindeki uzun süreli etkilerini test etmek isteyen Jonathan Freedman (1965), Aronson ve Carlsmith'in (1963) yasak oyuncak deneyini tekrarladı. Birkaç hafta sonra okula genç bir kadın geldi ve çocuklara bir dizi yazılı sınav yapacağını söyledi. Aslında Freedman için çalışıyordu. Sınavlan, tesadüfen, Freedman'ın deneyi için kullandığı, yani oyuncaklann rastgele ortalığa saçıldığı sınıfta düzenliyordu. Sınavı yaptıktan sonra kendisi başka bir sınıfta notlan verirken çocuklardan kendisini beklemelerini istedi. Not verme işleminin biraz uzun sürebileceğini söyledikten sonra çocuklann -şans eseri!- ortalıkta bulunan oyuncaklarla istedikleri gibi oynayabileceklerini de sözlerine ekledi.

Sonuçlar çarpıcıydı: Freedman'm birkaç hafta önce hafif bir cezayla tehdit ettiği çocuklann çok büyük bir bölümü, kendi başlanna, yasak oyuncakla oynamamaya karar vermişti. Buna karşılık, ağır ceza tehdidi al-

Kendini İkna Etme .1
Kendini mazur gösterme çabalarının sonucunda ortaya çıkan ve-uzun sûre etkili j olan tutum değişimi.



Şekil **6.6**
Yetersiz mazur göstermenin gücü.

tındaki çocuklann çok büyük bir bölümü yasak oyuncakla oynayacaktı. Hafif ceza tehdidi birkaç hafta sonra bile tek başına etkili olurken ağır ceza tehdidi için aym durum söz konusu değildi.

Yineleyelim: Çocuklann oyuncakla oynamamasına neden olan bu fenomenin gücü, bir yetişkinin oyuncak hakkında çocuklara nahoş şeyler söylemesi ile ilgili değildi. Bu tip bir bilgi yetişkin ortalıklarda gözükmediğinde pek de etkili olmayacaktı. Hafif tehdidin en azından birkaç hafta boyunca etkisini sürdürmesinin nedeni, *çocuklann oyuncağın nahoş olduğu konusunda kendi kendilerini ikna etmeye güdülenmiş olmasıydı.* Freedman'ın düzenlediği deneyin sonuçlanm Şekil 6.5'te bulabilirsiniz

Yalnızca Somut ödül ya. da Cezalar Değil Gördüğünüz gibi, büyükçe bir ödül ya da ceza, bir eyleme, güçlü bir dışsal mazeret sağlar. Dolayısıyla, birisini herhangi bir şeyi yapmaktan yaliızca bir kereliğine alıkoymak istediğinizde en iyi strateji ona büyük bir ödül vadetmek ya da onu şiddetli bir cezayla tehdit etmektir. Buna karşılık, bir tutum ya da davranışı benimsemesini istediğinizde onu anlık itaate yönlendiren ödül ya da ceza ne kadar *küçük* olursa tutumundaki nihai değişim de o denli *büyük* olacak ve dolayısıyla etkinin süresi de daha kalıcı olacaktır. Güçlü dışsal mazereder sunan büyük ödül ya da şiddetli cezalar itaati teşvik etse de gerçek tutum değişimini engellerler (bkz. Şekil 6.6).

Bu durum yalnızca somut ödül ya da cezalar için geçerli değildir; mazereder göze kolay görünmeyen biçimlerde de gelebilir. Örneğin, arkadaşlığı ele alalım. Arkadaşlanmızı severiz, onlara güveniriz, iyiliklerini düşünürüz. Yakın bir arkadaşınızın evinde, resmî bir akşam yemeğine davetli olduğunuzu düşünün. Arkadaşınız misafirlere tuhaf görünümlü bir meze ikram ediyor. "Bu ne?" diye soruyorsunuz. "Bu mu? Kızarmış çekirge, tadına baksana, nasıl bulacaksın çok merak ediyorum" diye cevap veriyor. Yakm bir arkadaşınız olduğu için onu konukların önünde utandırmak istemiyorsunuz ve bir, tane alıp ağzınıza atıyorsunuz. Sizce bu yeni yemekten ne kadar hoşlamrdmız?

Bunu bir süre aklınızda tutun. Şimdi de pek hoşlanmadığınız birinin evine davetli olduğunuzu, yine aynı şekilde size bu garip görünümlü mezeyi

uzattığını ve kızarmış çekirgenin tadına bakmanızı istediğim düşünün. Kabul ediyorsunuz, işte kritik soru: Bu iki durumdan hangisinde çekirgeyi daha lezzedi bulursunuz? Sağduyu, çekirgeyi sevdiğiniz bir arkadaşınız ikram ettiğinde daha çok beğeneceğinizi söyleT. Ancak bir dakika için durun ve düşünün: Hangi durumda dışsal mazeret daha azdır? Sağduyu bir yana, çelişki kuramı tam tersim söyleyecektir. Birinci durumda kendinize "Bu iğrenç böceği nasıl yerim?" diye sorduğunuzda elinizde güçlü bir mazeret bulunuyor: Yersiniz, çünkü bunu sizden sevdiğiniz bir arkadaşınız istiyor. İkinci durumda bu tip bir dış mazeret söz konusu değil, bu nedenle de sizin bir mazeret yaratmanız, yani, kendinizi çekirgeden *hoşlandığınız* konusunda ikna etmeniz gerekiyor. Bu, çelişki azaltıcı davranışa biraz tuhaf bir örnek olsa da hiç de o kadar abartılı bir durum değil. Gerçekten de Philip Zimbardo ve meslektaşları bu örnekle birebir örtüşen bir deney düzenlediler (Zimbardo, Weisenberg, Firestone, & Levy, 1965). Bu deneyde, yedek subaylardan zor şartlarda hayatta kalma projesinin bir parçası olarak kızarmış çekirge yemeleri istendi. Çekirgeleri sert, can sıkıcı bir komutanın emirleri doğrultusunda yiyen yedek subaylar -sevilen, yumuşak bir komutanın emri altındaki askerlere oranla- yediklerinden çok daha fazla hoşlan- mıştı. Sert komutanın emri altındaki yedek subaylar için dışsal mazeret pek de söz konusu değildi. Bunun sonucunda da aslında tuhaf ve çelişki yaratıcı olan bu davranışı mazur göstermek için çekirge yemeye yönelik daha olumlu bir tutumu benimsemişlerdi.

iyi ve Kötü Davranışlarımız

Birisine karşı nazik ya da acımasız davranışlar sergilediğimizde o kişiye karşı bir daha asla aynı duygulan hissedemeyiz (bkz. sıradaki Dene ve Gör! alıştırması).

Ben Franklin Etkisi Hoşlandığımız insanlara bunu, onlara iyi davranarak gösteririz. Bunun tam tersi de geçerlidir. Hatta işi hoşlanmadığımız kişiye

hor davranmaya kadar götürebiliriz. Peki ama birisine bir iyilik yaptığımızda neler olur? Özellikle de hoşlanmadığımız birine kurnazca iyilik yapmaya yönlendirildiğimizde ne olur? Ondan daha çok mu hoşlanmaya başlanz yoksa daha az mı? Çelişki kuramına göre bu kişiye iyilik yaptıktan sonra ondan daha fazla hoşlanmaya başlanz. Nedenini görebiliyor musunuz? Yanıtınızı aklınızda tutun.

Bu durum uzun süredir halk arasında yaygın bir inanış olagelmiştir. Büyük Rus yazar Lev Tolstoy bu konudaki düşüncelerini 1869 yılında yazmış ve bundan yaklaşık bir yüzyıl önce de Benjamin Franklin bu yaygın inanışı politik bir strateji olarak kullandığım itiraf etmiştir. Franklin, Pennsylvania eyalet meclisi üyesiyken diğer bir parlamenterin muhalefetinden ve husumetinden bir hayli mustaripti. Bunun üzerine onun kalbini kazanmaya karar verdi.

Belki kendisi farkında değildi, ancak Ben Franklin'in ilk çelişki kuramcılarından olduğu söylenebilir.

> Amacım ona yaltaklanarak gözüne girmek değildi, ancak bir süre sonra başka bir yöntem geldi aklıma. Kütüphanesinde eşine az rasdanan, değerli bir kitap olduğunu duymuştum; ben de ona bir pusula göndererek kitabı bana birkaç günlüğüne ödünç vermesinin çok makbule geçeceğini söyledim. Kitabı hemen gönderdi, bir hafta sonra kitabı bu iyiliğine duyduğum büyük minneti belirten bir notla birlikte iade ettim. Mecliste bir sonraki karşılaşmamızda benimle konuşmaya başladı (ki bunu daha önce hiç yapmamıştı) ve ses tonu da gayet medeniydi; üstelik bana her konuda yardımcı olmaya hazır olduğunu da sözlerine ekledi, böylece yakm iki dost olduk ve bu dostluk onun ölümüne dek sürdü. İşte bu durum, duyduğum eski bir deyişi doğruluyordu: "Senin zorlaman olmadan sana iyilik yapan birisi, bir başka iyilik için her zaman hazır ve de nazır olacaktır."
>
> (Franklin, 1868/1900, s. 216-217)

Elbette ki Benjamin Franklin bu açıkça manipulatif stratejinin başarısından memnundu. Yine de ihtiyadı bilim insanlan olarak bu anekdoda yetinenleyiz. Franklin'in başarısı özellikle bu stratejisine mi yoksa Franklin'in kendi genel, etkileyici kişiliğine mi dayanıyordu? Bunu söylemek imkânsız. Emin olmak için, etkileyici kişilik gibi etkenleri kontrol eden bir deney tasar-



İyi Davranışlar

Sokakta yürürken dilenen ya da bütün varlıkları olan bir pazar arabasının içerisin- ' ' de sokaklarda yatıp kalkan insanlan gördüğünüzde onkr hakkmda nefer hisS^-%**5**: yorsunuz? Birkaç saniye düşündükten sonra duygalannızm bir listesini £ıkarj|ip|J§ Çoğu üniversite öğrencisinin çıkardığı lıstelerekarmaşıkduygulann yansıdıj^gö.-;s|| rülüyor Bunun nedeni büyük olasılıkla bu msanlar için acıma duygusu hıssepngy*' nizin yam sıra onlan rahatsı? edici bulmanız ve gerçekten 'ellerinden geleitf yaps^^lŞ lardı yaşamlaruun daha iyi olabileceğine inanmanızdır.'Bir dahaki sefere dilenen' ı ya da çöpleri karıştıran insanlann olduğu bir yerden geçerken bir tanesinin elinçM| birkaç lira tutuşturun ve onlar içm iyi dileklerde bulunun~Daha sonra d» hişşe^-j^ tiklerinizi not edin. Bu insanlan şimdi daha farklı algılıyor olabilir misiniz? -Farks^j ettiğiniz değişiklikleri bilişsel çelişki kuramı açısından analiz edin.

layıp düzenlememiz gerekir. Jon Jecker ve David Landy (1969), Franklin'in bu gündelik deneyinden yaklaşık 240 yıl sonra işte tam da bu yönde bir deney düzenlediler. Jecker ve Landy'nin deneyinde öğrenciler yüklü miktarda para kazanabilecekleri bilgiye dayalı bir yarışmaya katıldılar. Deney sona erdikten sonra deneyi düzenleyenler katılımcılara giderek deney için kendi bütçelerini kullandıklarım ve bunun yeterli olmadığım, bu nedenle de deneye zamanından önce son vermeleri gerekebileceğini söyleyecekti. Son olarak da, "Bana bir iyilik yapıp kazandığınız parayı iade edebilir misiniz?" diyeceklerdi. Aynı istek farklı bir katılımcı grubuna bu kez bölüm sekreteri tarafından iletilecek ve paranın zor durumda olan (ve kişisel olmayan) psikoloji bölümü deney bütçesine bağışlanması rica edilecekti. Diğer katılımcılardan kazandıkları parayı iade etmeleri istenmiyordu. Son olarak da katılımcılara deneyciyi değerlendirecekleri bir soru formu veriliyordu. Deneyci için özel bir iyilik yapmaya razı edilen katılımcılar deneyciyi en çok beğenen gruptu; yani, ona iyilik yaptıktan sonra onun harika, yaptıkları iyiliğe layık bir kişi olduğu konusunda kendilerini ikna etmişlerdi. Diğerleri de deneycinin oldukça iyi birisi olduğunu düşünüyordu, ancak onların değerlendirmeleri deneyci için iyilik yapan katılımcıların "harika bir insan" benzeri tanımlamalarının yakınından bile geçmiyordu (bkz. Şekil 6.7).

Mike Leippe ve Donna Eisenstadt'm düzenlediği ve Afrika kökenli Amerikalı öğrencileri kayıran politikaları herkesin önünde savunduktan

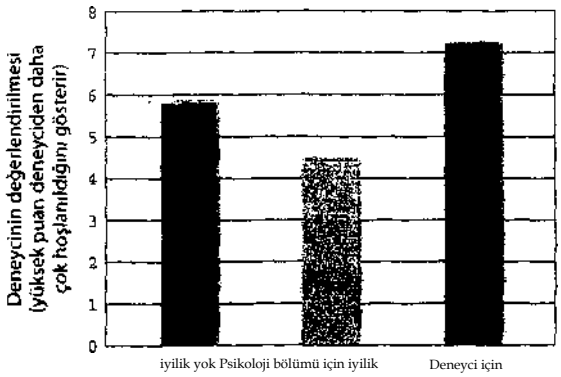
sonra bu öğrenciler konusunda daha iyi niyetli bir tutum sahibi olan beyaz öğrencilerin katıldığı deneyi anımsayın. "Ben Franklin Etkisi"nin rolünü, yardımlaşma davranışının beyaz öğrencilerin tutumunda- nasıl bir değişiklik yarattığım görebiliyor musunuz?

Bir tanıdığa yardım etme fırsatınız olduğunu, ancak çok aceleniz olduğu ya da uygun durumda olmadığınız için ona yardım etmediğinizi düşünün. Bu boşlama davranışı sizce söz konusu kişiye karşı duygularınızı nasıl etkiler? Gail Williamson ve meslektaşları (Williamson, Clark, Pegalis, & Behan, 1996) işte tam da bu durumu araştırdılar. Tahmin edebileceğiniz gibi, yardım isteğini geri çevirme davranışı kişinin söz konusu tanıdıktan daha az hoşlanmasına yol açıyordu. Bu davranış boşlama ile ilgiliydi. Ûte yandan, bir de birisine gerçekten zarar verdiğinizi düşünün. Sizce o zaman neler olur? Aşağıdaki bölümde bu konuyu ele alacağız.

Bize âsan&r-
, - * dan çoKTbHnn.
iyi.lifc.yjpa- **&:ul=**
uısŞrJsrı.-eveıvı -Lev
Tolstt>jr,J1869

Kurbanlarımızdan Nefret Etmek Vietnam Savaşı'nm iyiden iyiye kızıştığı sıralarda Elliot Aronson evini boyatmak için bir usta tutmuştu.

Boyacı nazik, iyi yaradılışlı bir insandı; lise mezunuydu ve orduya katıldıktan sonra Vietnam'da savaşmıştı. Ordudan ayrıldıktan sonra boyacılık yapmaya başlamıştı. İyi ve güvenilir bir usta, dürüst bir iş adamıydı. Onunla çalışmak hoşuma gidiyordu. Bir gün kahve molası verdiğimizde savaşı ve özellikle de yakınımızda bulunan üniversitedeki şiddetli savaş karşıtlığını tartışmaya başladık. Bu konuda taban tabana zıt düşündüğümüzü gördük. Ona göre Amerikan müdahalesi doğru ve adildi, "dünyanın güvenliği ve demokrasi için" gerekliydi. Bense bunun son derece kirli bir savaş olduğunu, binlerce masum insanı öldürdüğümüzü, sakat bıraktığımızı, savaş ve politika ile ilgili tek bir çıkan bile olmayan yaşlılann, kadın ve çocuklann üzerlerine napalm bombalan yağdırdığımızı düşünüyordum. Bana uzun uzun baktıktan sonra şöyle dedi: "Sen ne diyorsun hocam? Ne insanı? Onlar Vi**etnamlI, bildiğin** pislik, başka bir şey **değil."** Bunlan gayet inanarak söylüyordu, sesinde herhangi bir garez ya da hınç yoktu. Bu sözler beni dehşete düşürmüştü. Bu iyi **yaradılışlı,** aklı **başında,** nazik genç adamın **böyle** bir tutuma sahip olması beni hayrete düşürmüştü. Bir ulusu nasıl olup da bütünüyle insan ırkının dışına itivermişti?



Şekil 6.7
Birisine iyilik yaptığımızda bu kişiye karşı olumlu duygular besleme olasılığımız artar.
(Jecker & Landy, 1969 çalışmasından uyarlanmıştır.)

Bunu *izleyen* birkaç gün boyunca konuşmaya devam ettik ve onu daha fazla tanıma şansım oldu. Savaş sırasında iyiliğin Alıcıları Vietnamlı sivillerin öldürüldüğü birkaç operasyonda yer aldığını öğrendim. Sonuçta hissettiği suçluluk duygusu onun için giderek bir eziyete dönüşmüştü -ve birdenbire VietnamlIlara karşı bu tutumunun, içindeki suçluluk duygusunu hafifletmek için ortaya çıkmış olabileceğini fark ettim. Yani, Vietnamlılann tam anlamıyla insan olmadıkları konusunda kendini ikna edebildiği takdirde onlara zarar verdiğinde kendisini o kadar da kötü hissetmeyecekti ve bu da eylemleri ile iyi bir insan olduğu yönündeki benlik-kavramı arasındaki çelişkiyi azaltacaktı.

Elbette ki boyacının tutumunun nedenleri üzerine bu düşünceler kesin olmaktan çok uzak. Amerikalıların duydukları çelişkiyi azaltmak için Vietnamlılan hor gördükleri bir gerçek olmakla birlikte bu karmaşık bir durum. Örneğin, belki de VietnamlIlara karşı her zaman *olumsuz* ve ön yargılı bir tutumu vardı ve bu da onlara karşı şiddet kullanmasını kolaylaştırmış olabilirdi. Buna benzer durumlarda acımasızlığın mazur gösterildiğinden emin olmak için sosyal psikologların gerçek dünyanın karmaşıklığından bir sûre için bir adım geriye çekilip deney laboratuvannın daha kontrollü ortamında bu savı test etmeleri kaçınılmazdır.

Çelişkili bilinç sonucunda ortaya çıkan tutum değişikliğini ölçmek için, ideal olarak, çelişki yaratan davranış ortaya çıkmadan önce tutumların ne olduğunu bilmemiz gerekir. Keith Davis ve Edward Jones (1960), düzenledikleri deneyde buna benzer bir durum yaratmışlardır. Bu çalış



Neden savaş, düşmanın insandan aşağı bir varUk olarak algllanmasma yol açar?

mada, katılımcı öğrenciler genç bir adamla yapılan görüşmeyi izlemiş ve bu gözlemin sonucunda, genç adamın insani açıdan ne gibi eksikleri olduğu konusundaki çözümlemelerini ona iletmiştir. Katılımcılardan (aslında deneyi düzenleyenlerle iş birliği yapan) genç adama örneğin sığ, güvenilmez, sıkıcı bir adam olduğunu söylemeleri istenmiştir. Katılımcılar bütün bunlar olup bittikten sonra kendilerini, acımasızlıklarının kurbanı olan kişiden hoşlanmadıkları konusunda ikna edebilmiştir. Kısacası, görüşmeciye kalbini kıracağını bildikleri şeyleri söyledikten sonra, kendilerini onun bunu hak ettiği konusunda ikna etmişlerdir. Görüşmeciden, can yakıcı şeyleri söylemeden öncesine oranla, daha az hoşlanmaya başlamışlardır.

Şimdi boyacı örneğine geri dönelim. Bir an için Vietnam'da öldürdüğü herkesin silahsız siviller değil, tam teçhizatlı düşman askerleri olduğunu düşünelim. Sizce yine aynı derecede çelişki yaşar mıydı? Bizce hayır. Bir düşman askeriyle çatışmaya girdiğinizde bu bir "ya o ya ben" meselesidir; boyacı düşman askerini öldürmeseydi düşman askeri onu öldürebilirdi. Dolayısıyla, bir insanı öldürmek büyük olasılıkla hiçbir zaman için kolay bir şey olmayacaktır, ancak kurbanın silahsız bir sivil, bir çocuk, kadm ya da yaşlı olmasının yaratacağı ağır yük de diğer durumlarla karşılaştırılamaz.

Ellen Berscheid ve meslektaşlarının (Berscheid, Boye, & Walster, 1968) düzenlediği deneyin sonuçlan da bu fikirleri destekliyor. Bu çalışmada üniversite öğrencileri bir diğer öğrenciye (güya) can yakıcı elektrik şoku verecekleri bir deneye katılmaya gönüllü olmuştur. Tahmin edebileceğiniz gibi, elektrik şokunu veren öğrenciler kurban öğrenciyi hor görmeye başlamıştır. Öğrencilerin yansına bu davranışlarının geri dönüşü olacağı söylenmiştir: Yani, kurban öğrenciye daha sonra aynı davranışı onlara uygulama ve misilleme yapma olanağı tanınacaktır. Kurbanın daha sonra misilleme yapacağı söylenen öğrenciler kurbanı hor görmemiştir. Kısacası, kurban daha sonra öcünü alacağı için çelişki

en ak düzeye inmiş ve bu nedenle de elektrik şokunu verenler kurbanı küçük görerek kendilerini, onun bu acıyı hak ettiği konusunda ikna etmeye gerek görmemiştir.

Laboratuvar deneylerinde elde edilen bu sonuçlar boyacı hakkmdaki fikirlerimizi destekliyor; bu sonuçlara göre savaş sırasında askerlerin sivilleri hor görme gereksinimi, silahlı kurbanlara oranla daha fazladır (çünkü bireyler misilleme yapamazlar). Dahası, Aronson'un boyacı ile tanışmasından birkaç yıl sonra, Teğmen William Calley'in Vietnam My Lai'de sivillerin katledilmesi ile ilgili yargılandığı askerî mahkemede de benzer olaylar yaşanmıştır. Uzun ve ayrıntılı bir ifade veren Calley'in psikiyatrı, teğmenin VietnamlIları insandan daha aşağı yaratıklar olarak görmeye başladığını açık bir şekilde belirtmiştir.

> İnsan akimın yüceltmek ya araştırmalar insanlann acımasızca davra- da yerin dibine sokmak ve mşlar sergiledikten sonra bu durumdan hiç bunu mazur göstermek içm etkilenmeden yaşamaya devam edemedik- yapamayacagı şey yoktur. lerini ortaya koyuyor. Boyacının, Teğmen -MoUgre, 1869_____ Calley'in ve diğer binlerce Amerikalı askerî personelin Vietnamlılan nasıl olup da insandan aşağı varlıklar olarak görmeye başladıklarını hiçbir zaman tam olarak öğrenemeyiz, ancak öyle görülüyor ki çok sayıda sivilin öldürüldüğü savaşlara katılan insanlar, katliamdaki suç ortaklıklarım mazur göstermek için kurbanlarını hor görebiliyorlar. Onlarla dalga geçip "pislik" olduklarını söyleyebiliyor, insandan daha aşağı yaratıklar olarak görebiliyorlar. Ne gariptir ki, kurbanı insandan aşağı görmek, acımasızlığın sürmesini, hatta daha da artmasını neredeyse garanti altına alıyor. İnsandan aşağı yaratıkları öldürmek, insanlari öldürmekten daha kolay geliyor. Bu da insanlığın geleceği ile ilgili tokat gibi bir gerçeği gösteriyor: Gaddarlık yapmaktan çekinmeyen insanlann bu davranışı sergileme olasılığı, sonsuz bir şiddet zincirinin sonuna eklenen (kurbanı insandan aşağı görme şeklindeki) kendini mazur gösterme halkası ile birlikte daha da artıyor. Ardından şiddet ve kurbanı insandan aşağı görme eğilimi gittikçe daha da artarak bunu izliyor. İnsanlık tarihindeki inanılmaz gaddarlıklar işte bu şekilde meydana geliyor -örneğin, Nazilerin 6 milyon Avrupalı Yahudi'yi öldürmesiyle sonuçlanan "Nihai Çözüm." Ne yazık ki bu tip felaketler geçmişte kalmaktan çok uzak ve her gün gazetelerde karşımıza çıkıyorlar.

Görüldüğü gibi, bu alandaki sistematik

Kültür ve Çelişki

Çelişkinin etkilerim dünyanın hemen her yerinde görebiliriz (örneğin, Beauvois & Joule, 1996; Sakai, 1999), ancak bu her zaman aym biçimde olmaz. Harry Triandis'e göre (1995), grubun gereksinimlerinin bireysel gereksinimlerin önüne geçtiği toplumlarda çelişki azaltıcı davranışlar ■ -en azından yüzeysel düzeyde- daha az yaygın olabilir. Bu tip kültürlerde davranışlar daha çok grup uyumunu korumaya yöneliktir ve kendini tatmin davranışlarına, yani bireysel güdülere yönelik davranışlara daha az rastlanır. Diğerlerine göre çelişki azaltıcı davranışlara, Batılı kültürlere oranla, Japonya'da daha az rastlanır çünkü Japon kültüründe bireyin tutarsızlıkları kabullenmesi olgun ve geniş fikirli bir kişi olduğunun bir işareti olarak görülür (Hong, 1992).

Aynca, kendini tatmin daha az bireysel toplumlarda da söz konusu olsa bile, bunu toplumsal etkenler tetikler. Japon sosyal psikolog Haru- ki Sakai (1999), düzenlediği bir dizi etkileyici deneyde çelişki konusu ile ilgili bildiklerini Japon toplumsal yönelimleri üzerine uzman bilgisi ile birleştirerek Japonya'daki çelişki azaltıcı davranışları araştırmıştır. Kısaca belirtmek gerekirse Sakai, Japonya'da insanlann çelişkiyi azaltmak için sıkıcı bir işin ilginç ve zevkli olduğunu söylediğini (klasik Festinger ve Carlsmith deneyinde de aynı sonuca ulaşılmıştır), bunun da ötesinde, tanıdığı ve hoşlandığı bir kişinin sıkıcı bir işi ilginç ve zevkli olarak tanımladığım gören birisinin çelişki yaşadığını ortaya koymuştur. Sonuç olarak, bu durumda gözlemcinin tutumlan değişmektedir. Kısacası, gözlemci kendi değerlendirmesini arkadaşının söylediği yalan doğrultusunda değiştirmektedir.

Çelişki Üzerine Son Düşünceler: Hatalarımızdan Ders Almak

Bu bölümde çelişki azaltıcı davramşlann istikrar hissini yemden kurduğu ve benlik değerimizi korumaya yardımcı olduğu için yararlı olabileceği üzerinde durduk. Bununla birlikte, bütün zamanımızı ve enerjimizi ego-

BAĞLANTILAR

Çelişki Kuramının İntihar Bombacılarının Eylemlerini Açıklamak için Popüler Basında Kullanılması

Eylül 2001 tarihinde ikiz kulelerin intihar bombacıları tarafından saldırıya uğ- İj ramasının ardından politik analizciler bir msanm kendisinin yanı sıra binlerce ma- sum insanı yok etmeye yöneltecek denli büyük bir nefretin nasıl ortaya çıkabildi-,*! gini anlamaya çalıştılar, üstelik bu eylemm dûğrudan bir politik etkisinin ötma^Şg cağını bile bile.. Çoğu analizci intihar bombacılarının davranışını dinî fanatizmle ^ açıkladı. Bununla birlikte, bu açıklamanın olup biteni anlamlandırmamız açtsm-,3 dan pek de yararlı olduğu söylenemez Pubtzer ödüllü gazeteci ve Orta Doğu te-.-fl manı Thomas Fnedman farklı bir yaklaşım benimsedi. Bu zor soruya bilişsel çeliş* |§ ki kuramına dayanan kısmi bir yanıt getiriyordu. Friedman'a (2002) göre OrtaDo^ gu ve Avrupa'da yaşayan binlerce erkek, onurunun lekelendiğini Friedman'a göre bu genç erkeklere;

> daha genç yaşlardan itibaren camilerde dinlerinin üç tek tannh din aracm^alri. en eksiksiz ve ileri inanç sistemi olduğu, Müslümanlığın Hristiyanlık ve Yahu-1 dilikten üstün olduğu öğretiliyordu. Buna karşıhk, İslam dünyasının eğitim,'^' bilim, demokrasi ve gelişim açısından Hristiyan Batı'nın ve Yahudi dünyasmm - *{l* gerisinde kaldığmı görüyorlardı. Bu durum da bu genç insanlarda bir bilişsel Ş çelişki yaratıyordu ve bu bilişsel çelişki öfkelerini ateşleyen kıvılcımdı. Bu^fS nunla başa çıkmak için de İslam dünyasının geri kalma nedenim Avrupa, Ame-^J rika ve İsraillilerin Müslümanlardan bir şeyler çalmış olmasına ya da **Avrup*$|** Amerika ya da İsraillilerin Müslümanlann gelişimini kasten engellemesineya da Müslüman dünyasının liderlerinin gerçek inançtan uzaklaşıp İslam'a uygun^ olmayan bir yolu benimseyip Amerika'nın dümen suyuna girmiş olmasına bağ-'5 lıyordu... Onlara göre Amerika dinsel evrene ya da en azından yaratmak iste-% dikleri bu evrene zarar veren en ölümcül silahtı. İşte bu yüzden Amerika'yı, Ba- ^îf tıh Avrupa'nın bile ötesinde, nihai kötülük hâline getirmişlerdi ve *hu* kötülû- '1|| gün zayıflaalması, hatta mümkünse yok edilmesi gerekiyordu- İntihar etmele- ^J ri bile gerekse bunu yapacaklardı. Amerika yaşamlarındaki anlamı *silip* atüği-''f na göre, bu saldınya karşılık vermeleri gerekiyordu. (**2002**, s. **334-335**). ^

muzu korumak için harcasaydık hatalarımızdan hiçbir zaman ders alamazdık. Bunun yerine hatalarımızı göz ardı etmeye çalışır, daha da kötüsü bunları birer erdeme dönüştürmeye uğraşırdık. Hatalarımızdan ders almadığımız takdirde kendi dar zihnimizin çerçevesine sıkışır kalır, herhangi bir gelişim ya da değişim kaydedemeyiz.

Yapmamız gereken ilk şey insanlardaki benlik-tatminine yönelik eğilimin daha çok farkına varmaktır. Bununla birlikte, gördüğünüz gibi, benli- ; gi mazur gösterme bilinçdışmda işleyen bir süreçtir. Yine de eylemlerimizi mazur gösterme eğilimimizin farkına vardığımız anda düşüncemizi izlemeye

başlayabilir ve gerçekten de "kendimizi iş üstündeyken yakalayabiliriz." İşte o zaman kendi davranışlarımızı eleştirel ve tarafsız bir gözle incelemeye başlayabiliriz ve böylece eylem/benlik-tatmini/daha yoğun eylem döngüsünü kırma şansını yakalarız. Örneğin, bir üniversite öğrencisi olan Mary'nin oda arkadaşı Sandra'ya kırıcı bir şekilde davrandığını düşünün. Mary'nin eylemlerinin tipik gidişatı Sandra'nm bu davranışı hak ettiği yönünde olacaktır. Mary'nin bu deneyimden bir ders çıkarabilmesi için kurbanını hor görme gereksinimine karşı koyabilmesi gerekir. İdeal olanı çelişkiye yeterli bir süre katlanıp sonunda şunlan söyleyebilmesi olacaktır: "Evet, her şeyi elime yüzüme bulaştırdım. Acımasızca ve aptalca davrandım. Yine de bu illa da acımasız ve aptal birisi olduğum anlamına gelmez. Önce oturup neden bu şekilde davrandığımı düşünmeli, sonra bunu telafi etmeliyim ve en sonunda da aynı hatayı tekrarlamamak için yaptığım bu hatadan ders almalıyım." Elbette ki kendi hatamızı kabul etmemiz gerektiği ve çoğu insan bunu yapmakta bir hayli zorlandığı için, bunu söylemek, yapmaktan daha kolaydır.

Biz sıradan insanlar için hatalarımızın sorumluluğunu üstlenmek hiç de kolay olmaz. Tarihe baktığımızda siyasi liderler için de durumun pek



Bu kadınlar büyük bir fırsatı tepip maçı kaybettiler. Acaba buna mazeret mi uyduracaklar, yoksa hatalarından ders mi alacaklar?

farklı olmadığını görüyoruz (Travis & Aronson, 2007). Örneğin, eski ABD baş- kanlarının hatıratları kendine hizmet eden, benlik tatminine yönelik ifade çeşitleri ile doludur. Bu ifadeleri en iyi özetleyen cümle ise, "Bir daha yapmam gerekseydi, yine aynısını yapardım" olacaktır (Johnson, 1971; Nixon, Rea- gan, 1990).



Başkan Bush Irak'ı işgal etmenin çok önemli olduğu konusunda kendi kendini mi ikna etmişti?

Biz sıradan insanlar benlik-tatmini döngüsüne yakalandığımızda ders çıkarma ve kendimizi geliştirme olanağını kaçırırız. Öte yandan, bu döngüye yakalanan bir siyasi lider olduğunda sonuçlar çok daha vahim olabilir.

Vietnam Savaşı sırasında Başkan Lyndon Johnson'ın en önemli askerî danışmanlarından biri olan eski savunma bakam Robert McNamara (1995), hatıratında savaşı kazanamayacaklarını daha 1967 yılında, yani ABD'nin savaştan çekilmesinden sekiz yıl önce fark ettiğini itiraf eder. Buna karşılık bu konuda -görevi bıraktıktan sonra bile- sessiz kalmayı yeğlemiştir. Bu durum savaş iyiden iyiye kızışıp fazladan on binlerce Amerikalının yaralanmasına ve yüz binden fazla VietnamlInın ölmesine karşm değişmemiştir. Bu konudaki güvenilir analisdere göre McNamara görüşlerini kamuoyu ile paylaşsaydı savaş çok daha kısa süreceği için bu trajik ve felaketle sonuçlanan bir hata olmuştur. Buna karşılık o, savaşuı kazanılamayacağını kabul etmek, önceki fikirleri ile çelişeceği için (örneğin, "Tünelin sonundaki ışığı görebiliyorum") sessiz kalmayı yeğlemiştir.

Daha yakm geçmişte, Başkan George W. Bush İrak Devlet Başkanı Sad-dam Hüseyin'in Amerikalılar için bir tehdit oluşturan kide imha silahlarına sahip olduğuna inanmak istemiştir. Bu da başkanın ve danışmanlarının C1A raporlarını, raporlar belirsiz olmasına ve elde edilen diğer bilgilerle çe-lişmesine karşm, Irak'ın kitle imha silahlarına sahip olduğu şeklinde değer-lendirmelerine yol açmıştır. Başkan Bush'un bu yorumu, önleyici bir savaş için gerek duyulan mazeret olmuştur. Bush Amerikan birlikleri Irak'a girer girmez bu silahların ele geçirileceğine inanıyordu.

lrak'ın işgalinden sonra yetkililere, "Kitle imha silahlan nerede?" diye sorulduğunda Irak'ın büyük bir ülke olduğunu ve silahlann iyi saklandığını, ancak eninde sonunda bulunacağını söylediler. Aylar geçti, ancak kitle imha silahlan bulunamadı, ancak yetkililer hâlâ aynı şeyi söylüyordu. Neden? Çünkü büyük bir çelişki yaşıyorlardı. Silahlan bulacaklanna inanmak zorundaydılar. Sonuç olarak Irak'ta kitle imha silahı olmadığı resmen kabul edildi. Yani, işgal sırasında Irak büyük olasılıkla ABD için herhangi bir tehdit oluşturmuyordu.

Sonuç? Her hafta Amerikalı askerler ve Iraklı siviller ölüyordu ve hâzineden milyarlarca dolar akıp gidiyordu. Peki, Başkan Bush ve ekibi çelişkiyi nasıl azalttılar? Savaşı *mazur gösterecek yeni bilişlerle:* Birdenbire ABD'nin gerçek misyonunun ulusu acımasız bir diktatörden kurtarmak ve İraklılara demokrasinin nimetlerini getirmek olduğunu öğrendik. Tarafsız bir gözlemci için bu mazeret yetersizdi (sonuçta dünyada birçok gaddar diktatör var). Buna karşılık, yoğun bir çelişki yaşayan Başkan Bush ve kabinesi için bu, mantıklı bir mazeretti.

Kimi yorumcular Bush yönetiminin ayak oyunu yaptığını, Amerikan halkını bilerek kandırmaya çalıştığını öne sürdü. Başkan'm akimdan neler geçiyordu kesin olarak bilemeyiz. Öte yandan, bilişsel çelişki üzerine yürütülen 50 yıllık araştırmalara dayanarak, Başkan ve kabinesinin Amerikan halkını bilerek kandırmış olmasa bile, *kendilerini* kandırmayı başardıklan- nı söyleyebiliriz. Yani, kitle imha silahlan olmasa bile Irak'ı işgal etmenin gerekli olduğu konusunda kendi kendilerini ikna etmiş olabilirler.

Bir lider bu kendini mazur gösterme döngüsünden nasıl kaçınabilir? Tarihsel örnekler bu süreçten kaçınmak isteyen liderlerin iç *çemberin dışından* danışmanlan görevlendirdiğini, çünkü onlann daha önceki kararların neden olduğu çelişkiyi azaltma gereksinimden bağışık olduğunu gösteriyor, işte tam da bu nedenle Başkan Abraham Lincoln, politikalanna karşı çıkan birkaç kişiyi kabinesine dâhil etmişti (Goodwin, 2005). Başkan Obama da Lincoln'ün yolundan giderek politik etkinliği kanıtlanmış simalardan oluşan kabinesine, kendisinden daha muhafazakâr eğilim ser

Kötü bir hayat süren bur insanın kurtuluşu da cezalandırılması da durumunun sefaletim göremeyecek denli kendim kandırıp kandırmamasına bağlıdır -Le\ Tolstov

gileyen üyeleri de dâhil etti. Bu durum her ne kadar liberal destekçileri arasında biraz huzursuzluk yaratsa da, bizim tahminimize göre, daha iyi kararlar alması ve aşırı kendini-mazur~göstermeden kaçınması açısından yararlı olacaktır.

Cennetin Kapısı: Yeniden

Bölümün başında Cennetin Kapısı tarikatının lideri Marshall Herff Applewhite'm müritleri ile ilgili çok önemli bir soruyu ortaya atmıştık. 1. Bölüm'de de Rahip Jim Jones ve Texas'ta Waco'daki David Koresh'in takipçileri ile ilgili benzer sorular sormuştuk. Nasıl olup da bu aklı başında insanlar tartışmasız çoğumuzun trajik ve anlamsız olarak nitelendireceği ve toplu intiharlarla sonuçlanan bu duruma düşebilmiş ti? Bunun karmaşık bir durum olduğunu söylemeye bile gerek yok; liderlerin karizmatik, ikna edici güçleri, grubun görüşlerinin (diğer grup üyeleri tarafından) büyük bir toplumsal destek görmesi, grupların karşıt görüşlerden kendilerini yalıtmaları ve (aynalarla kaplı bir odaya benzer) kapalı bir sistem oluşturmaları gibi birçok etmen söz konusuydu.

Bize göre, tüm bunlann yanı sıra, katılımcılann zihinlerinde yüksek düzeyde bir bilişsel çelişkinin var olması tüm gruplar için geçerli olan en güçlü etmenlerden biriydi. Bu bölümü okuduktan sonra önemli bir karar veren ve kendini (zaman, emek, fedakârlık ve bağlılık açısından) bu karara büyük oranda adayan bireylerde eylemlerini ve bu karan mazur gösterme gereksiniminin çok güçlü olduğunu siz de öğrendiniz. Bu insanlar ne kadar çok şeyden fedakârlık edip ne kadar çok çalışırsa, görüşlerinin doğruluğu konusunda kendi kendilerini ikna etme gereksinimi de o den
li artacaktır; hatta onlarla aynı inancı taşımayan insanlar için üzülmeye bile başlayabilirler. Cennetin Kapısı tarikatının üyeleri inançlan uğruna birçok şeyden fedakârlıkta bulunmuştu: Arkadaşlanm ve ailelerini terk etmiş, işlerini bırakmış, para ve mal varlıklarından vazgeçmiş, dünyanın bir ucuna taşınmış ve inançlan doğrultusunda uzun ve zorlu bir çalışmaya kendilerini adamışlardı. Bu, inançlanna duyduklan bağlılığı arttınyor- du. Bilişsel çelişki kuramım bilen sosyal psikologlar için Cennetin Kapısı üyelerinin uzay gemisini göstermeyen teleskobun arızalı olduğuna inanması şaşırtıcı bir durum değildir. Aksi takdirde dayanabileceklerinin
ötesinde bir çelişki söz konusu olacaktı. "Kaplarından" kurtulmak istemeleri, daha yüksek bir hayata kavuşacaklarına inanmaları, her ne kadar trajik ve tuhaf olsa da, akıl sır ermez bir durum değildi. 'Yalnızca, bu bö-

lümde defalarca gördüğümüz bir sürecin aşırı bir örneğiydi.

SIZ NASIL KULLANIRDINIZ?

' Alkollü araç kullanan bir arkadaşınız var. Bunu yapmasının çok tehlikeli ûîdugir$_r$ % nu ona sürekli söylüyorsupuz O ise bununla başa çıkabileceğini söylüyor Bu dav- V Tanışr değiştirmesini nasıl sağlayabilirsiniz'?' *ipucu* Öğrencileri gûvefûf'^t§elti|e_ ^prezervatif kullanmaya) yöneltmeyi amaçlayan araştırmayı ammsaym/4^;? -7İûk paradigmasının dükünün. , ",

r'özet :

* istikrarlı, Olumlu Benlik imgesini Korumak Çoğu insan kendim dürüst, zeki, , duyarlı ve iyi bir kişi olarak görmek ister. Gerçekten de çelişki duygulannr azalt- > maya çalışırken davranış değişimim ve bilişsel çarpıtmayı tetıkleyen şey- tam-*' , olarak bu benlik imgesini korumaya çalışmamızdır. Ok bakışta;' bu bölümde sin- *'! I* , ktağımız davranışların birçoğu -insanlara zarar verdikten sonra onlardan daha. \, da az hoşlananlar, birisine iyilik yaptıktan sonra ondan daha çok hoşlananlar, hiç ödül olmamasına ya da çok küçük bir ödül söz konusu olmasına karşm söy- ledikleri, bîr yalana inananlar- size çok şaşırtıcı gelmiş olabilir. Bilişsel çelişki ku- ramının getirdiği açıklamalar olmadan bu tip davranışları anlamak^ bizim. için gerçekten de çok zor olurdu. - ,'*f*

;• • Bilişsel Çelişki Kuramı Bilişsel çelişki kuramına göre insanlar kendileri ile il- . gili kavramlar (benlik-imgesi) ile tutarsız davranışlar sergilediklerinde rahatsızlık (çelişki) hissederler. Bu çelişkiyi azaltmak için de (1) kendileri ile ilgili bilişlerine uyumlu hâle getirmek için davranışlarım değiştirirler,- (2İ'bilışle- - nnden birini değiştirerek davranışlarını mazur gösterirler ya da (3) yeni.bilîşT ler bularak davranışlarını mazur göstermeye çalışırlar. , ,

- Rasyonel Davranış/Davranışları Rasyonelleştirme Biz insanlar bügüenğev nellikle yanlı olarak, önceden sahip olduğumuz fikirlere uyacak şefctlde^işle.- , riz. Bunun nedeni, görüşlerimizle ters düşen bilgi ya da görüşlerin bizde çe-' lişki yaratması olarak açıklanır ve çelişkiden, rasyonel davranış pahasına bile ' olsa, kaçınırız. - -
- Kararlar, Kararlar, Kararlar Kararlar iki seçenek arasında seçim yapmamızı gerektirdiği için çelişki yaratır. Yanlış seçimi yapmış olma- olasılığı, lyî karar-

348 ! ! , |. . . - k - ' . . ' .. : ' u - ' : r - . W ! . ■ i ' : ■ i " > ■ ! ' i k r !î T

lar veren biri olarak oluşturduğumuz benlik imgemizi tehdit ettiği için, rahatsızlık duymamıza neden olur. Bununla birlikte, seçim bir kez kesinleştikten *sonra zihnimiz* yaptığımız seçimi güçlendirerek rahatsızlığı azaltır.

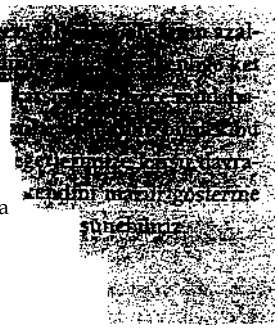
Çelişki, Beyin ve Evrim

- Çabayı Mazur Gösterme İnsanlar elde etmek için çok çaba harcadıkları bir ■. şeyden, aslında ondan o kadar da hoşlanmayacak olmalarına karşın, daha çok : hoşlanma eğilimi sergiler. Bu da, örneğin zorlu bir sınama testinden sonra üye olunan öğrenci demeklerine duyulan yoğun bağlılığı açıklar.
- Yetersiz Mazur Gösterme Psikolojisi Bu etki tam anlamıyla sağduyuya aykı- v ndır. Bir eylem karşılığında cömert bir ödül aldığımızda bu eylemin tutum ya da inançlarımız üzerinde ya hiç etkisi olmaz ya da çok küçük bir etkisi olur. - Buna karşılık, ödül eylemi mazur gösterecek denli büyük olmadığında yaptı- .i gımız şey için çok az *dışsal* mazeret söz konusu olduğundan bilişsel çelişki yaşarız. Bu da eylemimizi kendi başımıza mazur göstermek için *içsel* mekanizmaların devreye girmesine neden olur, içsel kendini mazur gösterme süreci, dışsal mazeretlerin belirgin olduğu bir duruma oranla, değerlerimiz ve davranışlarımız üzerinde çok daha güçlü ve uzun vadeli bir etkiye sahiptir
- Savunma ye ikiyüzlülüğün Sosyal Sorunlara Uygulanması Birisi inançları ya da asıl davranışları ile ters düşen bir şeyi herkesin önünde savunduğunda bu ' durum onda çelişki yaratır. AIDS'i önleme deneyindeki katılımcılar prezervatif ■ kullanmalım önemini anlatan video kasetler doldurmuştu. Daha sonra kendile- £ rinin de prezervatif kullanmadığını fark etmeleri sağlanmıştı. Katılımcılar, çeliş- ws kiyi azaltmak için, davranışlarım *değiştirmiş ve* prezervatif satın almışlardı, ila- ^ yüzlülüğü uyarma, yani insanlann söyledikleri ile yapakları arasındaki farkı, *î* görmelerini sağlamak da insanlardaki çelişkiyi azaltma eğiliminden yararlana- rak toplumsal açıdan yararlı davranışlan teşvik etmenin yollannndan biridir. 'j
- iyi ve Kötü Davranışlar Bilişsel çelişki kuramım uygulamanın zekice, ancak *A* manipulatif, yollannndan biri de insanlann size bir iyilik yapmalannı sağlaya- *$* rak sizden daha çok hoşlanmalarına yol açmaktır. Bunun nedeni, iyilik yapan kişinin bu davranışına içsel bir mazeret bulmaya gereksinim duymasıdır. Bu- *îf* nun tam tersi de geçerlidir. Birisi bir insana kötülük yaptığında, bu kötü dav- ^ ranışm kendi benlik imgesine yönelttiği tehdidi bertaraf etmek için kurbanı - j aşağılayarak kötü davranışı mazur göstermeye çalışır. Yani, kurbanın bu kötü âİ davranışı hak ettiği ya da daha aşın durumlarda görüldüğü gibi, kurbanın m- :J sandan daha aşağı bir varlık olduğu düşüncesine sarılacaktır. Jİ
- Kültür ve Çelişki Bilişsel çelişki Batılı olmayan kültürlerde de görülür, ancakiigj çelişki azaltma süreci ve bu sürecin yoğunluğunda kültürel normlar arasmda; j| ki farklan yansıtan çeşitlilikler söz konusudur. Ji

* Çelişki Üzerine Son Düşünceler: Hatabırouzâa^jğ tılması bazen, olumsuz değer ve davranjşfejcig vurabilir. Çelişkiyi azaltma süreci bilmçtbşı olaıasn^ le etmek mümkündür. tnsardarm:çeîişkîT^liân-'İMç|® süreç hakkında daha bilinçli olmamızı sağlayabilir'LDJ nışlar sergilediğimizi fark ettiğimiz yem-Ör durvm^aj' sürecini bilinçli olarak durdurarak davranışımız üzerinde da

• <. - * * J'i'' '

l^f>Sc^*ırre.^*



6. BÖLÜM: TEST

1. Ben Franklm etkisinden yola çıkarak, aşagıdakılerden hangisi Tony'den daha çok hoşlanmamıza yol açar?

a. Tony'mn bize **10** lira borç vermesi

b. Tony'ye 10 lira borç vermek

c. Tony'nin bizden borç aldığı 10 hrayı ödemesi

d. Tony'nin 10 lira bulması

2. Eski bir evi tamir etmek için 2 yıl boyunca saatlerce çok çalışan Abby ve Brian yaptıklan ev seçiminin doğru olduğundan artık daha da eminler. Çelişki kuramına göre, bu durum aşağıdakilerden hangisine ömek gösterilebilir?

a. tutuma ters düşen davranış

b. yetersiz cezalandırma.

c. Ben Franklin etkisi.

d. çabayı mazur gösterme.

3. Amy yeni aldığı ayakkabılar hakkmdaki fikrinizi öğrenmek istiyor. İçten içe bunların gördüğünüz en çirkin ayakkabılar olduğunu düşünseniz de Amy'ye çok güzel olduklarını söylüyorsunuz. Geçmişte Amy her zaman sizin samimi görüşlerinize değer vermiştir ve aslında ucuza aldığı bu ayakkabıların nasıl'görûn- > düğü pek de umurunda değildir. Bu beyaz yalan için dışsal mazeret olduğu için, büyük olasılıkla _____ .

a. yüksek, ayakkabılardan hoşlandığınıza karar verirsiniz.

b. yüksek, ayakkabıların çirkin olduğunu düşünmeye devam edersiniz.

c. düşük, ayakkabılardan hoşlandığınıza karar verirsiniz.

d. düşük, ayakkabıların çirkin olduğunu düşünmeye devam edersiniz.

4. Megan ikisi de prestijli olan iki yüksekokuldan kabul aldı. Bilişsel çelişki kuramına göre, aşağıdaki koşullardan hangisinde daha çok çelişki yaşayacaktır? -

Karar vermeden önce iki okulun olumlu ve olumsuz yanlarım düşünürken

b Hangi okulu seçeceğine üç aşağı beş yukan karar verdikten sonra, ancak henüz bu konuda okulları bilgilendirmeden önce c Hangi okula gideceğine karar verdikten ve bunu okullara bildirdikten hemen

d. Megan yukarıdaki üç koşulda da eşit oranda çelişki yaşayacaktır

5. Bir demeğe yardım kampanyası çerçevesinde 30 liralık eğlence kitapları satmanız gerekiyor. Satışlarınızı arttırmak için düşük fiyat biçme tekniğini nasıl uygularsınız?

a. Kitapları 70 liradan satmaya başlayın ve müşterilerle pazarlık yapıyormuş gibi davranın, en son 30 liraya kadar düşün.

b. Kitapları 25 liradan satmaya başlayın, ancak müşteri tam çek defterini eline aldıktan sonra bir hata olduğunu ve kitapların düşündüğünüzden 5 hra daha pahalı olduğunu söyleyin

c. Müşterilere kitap satın almaları karşılığında hediye önerin (örneğin, bir kitap alana bir kurabiye hediye).

d. Kitaplan 40 liradan satmaya başlayın, ancak müşteriye 3 hafta içerisinde posta yoluyla **10** lira iade edileceğini söyleyin.

6. **6** ve 13 yaşlarında iki erkek çocuğa bakıcılık yaptığınızı düşünün. Büyük kardeş sık sık küçük kardeşine vuruyor. Buna son vermenin en etkin yolu aşağıdakilerden hangisidir?

a. Büyük kardeşi bir kenarda beş dakika boyunca bir şey yapmadan beklemek gibi hafif bir cezayla tehdit etmek ve buna uymasını ummak

b. Büyük kardeşi bir kenarda beş dakika boyunca bir şey yapmadan beklemek gibi hafif bir cezayla tehdit etmek ve buna uyup uymadığı konusunda endişelenmemek

c. Büyük kardeşi, tokadamak gibi, ağır bir cezayla tehdit etmek

d. Küçük kardeşle kendisini nasıl savunması gerektiği üzerine konuşmak

7. Bir giyim mağazası müşteri memnuniyetini arttırmak için aşağıdaki *karar sonrast çelişki* tekniklerinden hangisini uygulayabilir?

a. Bütün fiyatları yarıya düşürmek

b. Müşterilerden mağazanın ne kadar iyi olduğunu söyleyecekleri bir radyo reklamı yapmalarını istemek

c. Mağazadan alışveriş yapmak için üyelik aidatı talep etmek

d. Satılan malı geri almamak

8. Okulda sorumsuz davranışlan önlemek isteyen ve duvaryazılan konusunda bir türlü söz dinletemediği birkaç öğrencisi olan bir müdür, okul mallarına zarar vermenin olumsuz yönlerini anlatan bir konuşma yapıyor, ikiyüzlülük paradigması kullanılarak yürütülen araştırmalardan yola çıkılırsa müdür öğrencilerin okula zarar vermesini önlemek için aşağıdakilerden hangisini yaparsa gerçekten sonuç alacaktır?

a. Yalnızca okul mallarına zarar verenlerden değil, bütün öğrencilerden bu konuda bir konuşma yapınasım isteyerek

b. Bu öğrencilerden okula zarar vermenin yalnızca olumsuz değil, olumlu yanlarından da söz eden bir konuşma yapmalarım isteyerek

c. Öğrenciler konuşma yaptıktan soma onlara okul anımsatarak
d. Öğrenciler konuşma yapaktan hemen sonra okulun ye yardım etmelerini isteyerek

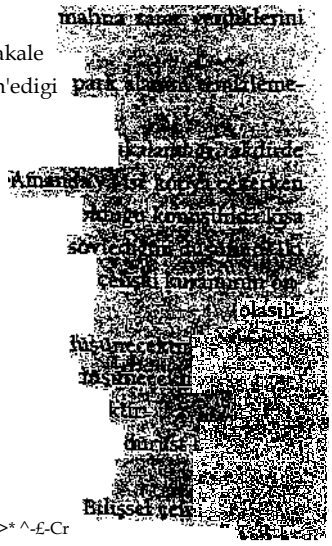
„

9. Bir sınavdan önce öğretmenin Jake'e, kopya çekerken y,
> okuldan uzaklaş tmlacağmı Söylediğim dûşılnte.
yakalandığı takdirde onu kopya çekmenin nedemyanliyû bir makale yazmakla hafif bir şekilde cezakndıracâğjni* öğrencinin de kopya çekm'edigi düşünülürse, btı durumda görüsü ne olacaktır?[1] • •

a. Amanda, Jake'e oranla,. daha dürüst bîpsı olduğunu *t*
b. Jake, Amanda'ya oranla, daha dürüst birisi olduğunu,ı
c. Amanda ve Jake kendilerini eşit oranda dürüst hissedeCe
d. ikisi de tehdit edildiği ıçm ne Jake ne de Amanda kendini

10. Bess uyuşturucu bağımlılığı nedeniyle tedavi görüyor; na göre, Bess'm klinikten ayrıldıktan sonra uyuşturucudan uzak„dunn& ğının artması ıçm klinik _____ olmalıdır. ; * [1]**4**?'»

a. zoraki (tedaviye girmeye zorlanmıştır) ve zorlu bir yer
b. zoraki (tedaviye girmeye zorlanmıştır) ve *kolay* bir yer r •
c. gönüllü (tedaviye girmek kendi tercihidir) ve kolay bir yer *&*
d. gönüllü (tedaviye girmek kendi tercihidir) ve çok zorlu bir yer



P-OI 'b-6 *'V-L* '®-9 '<l-Ç ■>* ^-£-Cr

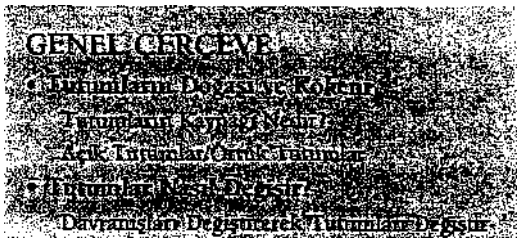

CIGARETTES
Billie Burke
Popular American
© 1929, The American Tobacco Co., Manufacturers

TUTUMLAR VE TUTUM

DEĞİŞİMİ: Düşünce ve Duygulan

Etkilemek

Öyle görünüyor ki artık başımızı nereye çevirsek karşımıza bir reklam çıkıyor. İnternet reklamlar tarafından işgal edilmiş durumda, umumi tuvaletlerin duvarlarında, filmlerde, bankamatiklerde ve benzin istasyonlarında da yerlerini aldılar (Cropper, 1998). Yine de, reklam sektöründeki yenilik ödülünü Nebraska, Omahalı 20 yaşındaki An- drew Fischer hak ediyor. Fischer, EBay internet sitesine ilan vererek alnında (geçici dövme şeklinde) 30 gün boyunca bir logo ya da mesaj taşıyacağını duyurmuştu. Açık arttırma (özellikle de Fischer ulusal basında habeT olduktan sonra) alıp başını gitmiş ve en sonunda insanlann horlama sorununu çözmeyi vadeden



SnoreStop adlı şirket tarafından kazanılmıştı. SnoreStop.Fischer'a 37.375

mek Yemden Bilişsel Çelişki Kuramı îknaya Yönelik İletişim ve Tutum Değişikliği. Duvgu ve Tutum Değişikliğe < . t Kışının Kendi nuşunı.cl'.ıını GİKİİU \e 1u tum Değişimi - t

• İkna Edici Mesajlara Karşı Koymak

Tutumun Aşılanması Urun Yerleştirmeye Karşı Uyanık Olmak Akran Baskısına Karşı Koymak İkna'Çalışmalarında. Bumerang Etkisi Tepkisellik Kuramı

• Tutumlar Davranışlan Ne Zaman Öngörür

Kendiliğinden. Davranışlan
Öngörmek Uzennde Düşünülmüş
Davranışlan Öngörmek
• Reklamın Gücu
- V w[^ \ -> *■ ** £ *^'ıİ3f-r* *3? i '
Reklamlar Nasıl Etkili Oluyor?
BAĞLANTILAR Uyuşturucu
Kullanımını Azaltmaya Yönelik
Medya Kampanyalan İşe Yanyor mu7
Eşikaltı Reklamlar Zıhrn Kontrol
Edebilir mı' Reklamlar, Kültürel
Stereoupler ve Sosval Davranış
• özet



"Savaş masraflarının altından başka türlü kalkamayız!"

dolar ödedi, o da sözünü tutarak şirketin logosunu alnında taşıdı (Puen- te, 2005).

Bedenini reklamcılara açan tek kişi Fischer değildi. Kaliforniya Chap- man College öğrencisi Jacop Authier, namıdiğer "Gömleksiz Çocuk" yalnızca 1 dolar karşılığında göğsünde doğum günü mesajları ya da politik sloganlar taşıyordu (Pomfret, 2005). Bir internet kumar sitesi de Elise Harp'a internet adreslerini kamında taşıması karşılığında 8.800 dolar ödemişti. Bu sırada Harp 8 aylık hamileydi (Puente, 2005). Reklamların kendine yer bulduğu sıra dışı alanlar insan bedeniyle de sınırlı değil. Örneğin, CBS kanalı yeni yayın akışını duyurmak için evlerdeki buzdolaplarının içini kullanıyordu. CBS'in 2006 Sonbahar TV yayın akışı yumurta kabuklarının üzerinde duyurulmuştu (Joachim, 2006).

Reklamcıların bu sınır tanımayan atılımlannı bizi etkilemeye yönelik abes, ancak zararsız çabalar olarak değerlendirmek hiç de zor değil. Bununla birlikte, reklamların güçlü etkileri *olabileceğini de göz* ardı edemeyiz. Örneğin, sigara reklamlarının tarihini ele alalım. 19. yüzyılda tütün de dâhil olmak üzere çoğu tüketim eşyası yerel olarak üretilip satılıyordu. Buna karşılık, Endüstri Devrimi'yle birlikte *çoğu* tüketim eşyasında toplu üretime geçilmesi, üreticileri ürünleri için daha geniş pazarlar aramaya yöneltti. Reklamcılık bunun doğal sonuçlarından biriydi. 1880'li yıllarda sigaralar ilk defa toplu olarak üretilmeye başlandı ve James Buchanan Duke gibi önde gelen üreticiler markalarını büyük bir hırsla pazarlamaya başladılar. Duke gazetelere ilanlar vermiş, binlerce reklam panosu kiralamış, markasını desteklemek üzere ünlü aktrislerle anlaşmış ve ürünlerini satan



insanlar kendi bedenlerini reklam panosu olarak kullanmaya başladılar. Andrew Fischer 30 gün boyunca alnında SnoreStop dövmesi taşıması karşılığında 37.375 dolar aldı. Resimde görülen Elise Harp kamında GoldenPalace'ı sergilemesi karşılığında 8.800 dolar kazandı.

bayilere ödüller vermeye başlamıştı. Kısa bir sûre sonra diğer sigara üreticileri de aynı yolu izleyecekti (Kluger, 1996).

Bütün bu çabalar büyük bir başarıyla sonuçlanmıştı -örneğin, ABD'de sigara satışlarında patlama yaşanmıştı- ancak yine de kadın tüketicilerin oluşturduğu pazar hâlâ fethedilememişti. 20. yüzyılın başlarına dek sigara tüketicilerinin %99'u erkeklerden oluşuyordu. Kadınların sigara içmesi toplumda hoş karşılanmıyordu; sigara içen kadınların ahlakından kuşku duyuluyordu. Yeni filizlenmeye başlayan kadın haklan hareketi ve kadınlara oy hakkı mücadelesi ile birlikte bu durum değişmeye başladı; işin ilginç yanı sigara içmek kadın özgürlüğünün bir simgesi hâline gelecekti (Kluger, 1996). Sigara üreticileri de bu görüşü yaptıklan reklamlarla desteklemekten gayet memnundu. Kadmlann toplum içinde sigara içmesi hoş karşılanmadığı için ilk sigara reklamlarında sigara içen bir kadına hiçbir zaman yer verilmemişti. Bunun yerine sigara içmek zekâ ve şıklıkla bağdaştınlmaya çalışıyor ya da formda kalmanın bir yolu olduğu mesajı veriliyordu ("Seker yiyeceğinize bir Lucky için"). 1960'lara gelindiğin

de sigara reklamlarında kadın özgürlüğü ile sigara arasında doğrudan bağlantı kurulacak ve özellikle bu amaca yönelik bir marka *(Virginia* Slims) piyasaya sürülecekti ("Çok yol kat ettin bebeğim"). Kadınlar kutu kutu sigara almaya başlamıştı. 1955 yılında ABD'deki sigara içen kadın sayısı sigara içen erkeklerin yarısına ulaşmıştı. Genelde sigara içenlerin sayısında düşüş olmasına karşın, kadınlar sayı olarak neredeyse erkekleri yakalamıştı. 2005 yılında sigara içen yetişkin erkeklerin oranı %24 iken, yetişkin kadınların sayısı %18'i bulmuştur *(National Çenter for Health* Statistics, 2007).

ABD'de daralan pazann yerine yeni pazar arayışına giren tütün şirketleri diğer ülkelerde agresif bir sigara tanıtım kampanyası başlattılar. Dünya Sağlık Örgütü'nün tahminlerine göre yalnızca Asya'da her gün 50.000 genç sigaraya başlıyor ve sonuç olarak günümüzde Asya'da yaşayan gençlerin *dörtte* birinin ölüm nedeni sigara olabilir (Teves, 2002).

Bunda reklamcılığın sorumluluğu var mı? Reklamlar insan tutum ve davranışlannı ne oranda şekillendirebilir? Peki tutum tam olarak nedir ve nasıl değiştirilir? Bu bölümün konusunu oluşturan bu sorular aynı zamanda sosyal psikolojinin en eski sorulan arasında yer almaktadır.

TUTUMLARIN DOĞASI VE KÖKENİ

Hepimiz dünyalarımızı *değerlendiririz.* Karşılaştığımız hemen her şeye karşı hoşlanma ya da hoşlanmama duygusuna sahip oluruz; aslına bakılırsa birisinin "ançuez, çikolata, Radiohead ve Barack Obama konusunda tamamen nötrüm" dediğini duymak çok tuhaf olurdu. Basitçe söylemek gerekirse, tutumlar insanlann diğer insanlar, nesneler ya da düşüncelerle ilgili değerlendirmeleridir (Ajzen & Fishbein, 2005; Cra- no & Prislin, 2006; Eagly & Chaiken, 2007; Fazio, 2007; Petty, Caciop- po, Strathman, & Priester, 2005). Tutumlar, genellikle davramşlanmı- zı, örneğin ançuez yiyip yemediğimizi, Radiohead konserine gidip gitmeyeceğimizi ve Barack Obama'ya oy verip vermeyeceğimizi belirledikleri için önemlidir.

Tutumlar
İnsanlar, nesneler ya da düşüncelerle ilgili değerlendirmeler.





Bazı tutumlar olgu ve sayılardan çok duygu ve değerlere dayanır. Kürtajla ilgili tutumlarda da bu durum söz konusu olabilir.

Tutumların Kaynağı Nedir?

Tutumların nereden geldiği sorusuna verilebilecek en ilginç yanıtlardan biri genlerimizdir (Guastello & Guastello, 2008; Tesser, 1993). Bu yanıtı destekleyen bir veri, farklı evlerde büyüyüp birbirlerini hiç tanımamış olsalar da tek yumurta ikizlerinin, çift yumurta ikizleriyle karşılaştırıldığında, daha fazla ortak tutuma sahip olmasıdır. Örneğin, bir çalışmada tek yumurta ikizlerinin ölüm cezası ya da caz müzik gibi konularda, çift yumurta ikizlerine oranla, daha fazla ortak tutuma sahip olduğu görülmüştür (Martin ve ark., 1986). Şimdi, bu veriyi nasıl yorumlayacağımız konusunda dikkatli olmamız gerekiyor. Tutumlarımızı belirleyen spesifik genler olduğunu söylemiyoruz; örneğin, müzik tercihlerimizi belirleyen bir "caz sevme" geni olduğu söylenemez. Öte yandan, öyle görülüyor ki kimi tutumlar genetik yapının dolaylı birer işlevidir ve genlerimizle doğrudan bağlantılı olan mizaç ya da kişilik gibi özelliklerle ilişkilidir (Olson, Vemon, Harris, & Jang, 2001). Cazı rock'n roll'dan daha çok sevme eğilimine yol açan ve anne babadan kalıtımsal olarak aktarılan bir mizaç ya da kişilik özelliği söz konusu olabilir.

Genetik etkenlerin yanı sıra, sosyal deneyimler de tutumların şekillenmesinde çok önemli bir rol oynar. Sosyal psikologlar bu deneyimler ve bunlann nasıl farklı tutumlara yol açtığı üzerine odaklanmıştır. Buna göre tutumlar üç bileşenden oluşur: Tutum nesnesi ile ilgili oluşturulan düşünce ve inançlar, yani *bilişsel bileşen,* tutum nesnesi ile ilgili duygusal tepki

ler, yani duygulanımsa! *bileşen* ve tutum nesnesine yönelik davranışlar, yani *davranışsal bileşen.* Aynca, herhangi bir tutumun birden fazla deneyim tipine dayanabileceğini anımsamak da önemlidir (Zanna & Rempel, 1988). Bilişsel Kaynaklı Tutumlar Bazen tutumlarımız öncelikle, bir otomobilin nesnel özellikleri gibi, ilgili olgulara dayanır. Kilometre başına ne kadar benzin yakıyor? Güvenlik özellikleri neler? insanlann değerlendirmeleri öncelikle bir tutum nesnesinin özellikleri ile ilgili inançlarına dayandığında bunun bir bilişsel kaynaklı tutum olduğunu söyleriz. Bu tutum tipinin amacı bir şeye sahip olmak isteyip istemediğimize hızlı bir şekilde karar verebilmek için bu nesnenin artı ve eksilerini sınıflandırmaktır. Örneğin, elektrikli süpürge gibi bütünüyle pratik bir nesneyle ilgili tutumunuzu ele

__ _____ alalım. Tutumunuz büyük olasılıkla belirli markaların emiş gücü ve fiyat gibi nesnel özellikleri ile ilgili inançlarınıza dayanacaktır; öte yandan örneğin sizi ne kadar seksi gösterdiğini değerlendirmeye almazsınız. Duygulanım Kaynaklı Tutumlar Artı ve eksilerin nesnel değerlendirmesinden çok, duygu ve değerlere dayanan tutumlar duygulanım kaynaklı tutumlar olarak adlandırılır (Breckler & Wiggins, 1989; Zanna & Rem- pel, 1988). Bazen, kilometre başına kaç litre ; benzin yaktığına aldırmadan, bir arabadan sadece hoşlanırız. Kimi zaman İ da olumsuz inançlarımız olmasına karşın bir şeyin -örneğin birisinin- han- f ka olduğunu düşünürüz (Smokey Robinson'un *You've Redlly Got a Hold on* Me şarkısının sözlerinde olduğu gibi). Ş

Senden hoşlanmıyorum, ama seni seviyorum.
Galiba sürekli seni düşünüyorum.
Bana kötü davranıyorsun, sem deli gibi, seviyorum.,.
Beni avucunun içine aldın. - Smokey Robınscm, *Yoa've Really Cot a Hold on Me,* 1962.

Hangi tutumların daha çok duygulanım kaynaklı olduğunu anlamaya yo- ; nelik bir rehber olarak görgü kurallarına göre bir akşam yemeği davetinde j tartışılması uygun olmayan politika, cinsellik ve din gibi konulan düşünebı- j

Bilişsel Kaynaklı Tutumlar
Öncelikle kişinin bir tutum nesnesi ile ilgili inançlarına dayanan tutum;
Duygulanım Kaynaklı Tutumlar Daha çok kişinin bir- tutum nesnesi ile ilgili inançlarından çok duygu ve değer ne dayanan tutum.



maiil

Teri hiçbir zaman Çnin'inden; şekilde istemeyiz ,' -Fıançoİ?-îc3ta vRodwîöııca- uıd lofıa

lirsiniz. Örneğin, öyle görülüyor ki insanlar oy verirken adayların belirli politik görüşlerine yönelik inançlarından çok, adayın kendisi hakkında hissettiklerine daha çok önem vermektedir (Abelson, Kinder, Peters, & Fiske, 1982; Granberg & Brown, 1989). Gerçekten de, seçmenlerin üçte birinin belirli politikacılar hakkında hiçbir şey bilmedikleri hâlde onlara karşı güçlü duygular besledikleri tahmin ediliyor (Tedlawsk, 2002; Wattenberg, 1987).

Peki, duygulanımsal tutumlar olguların incelenmesinden gelmediğine göre, nereden kaynaklanırlar? Birden çok kaynaktan söz edebiliriz. İnsanlann kürtaj, ölüm cezası ya da evlilik öncesi cinsel ilişki gibi konularla ilgili duygulan, olgulann tarafsız bir şekilde incelenmesinden çok, kendi değerlerine dayanır. Bu tip tutumlann işlevi dünyanın doğru bir resmini çizmekten çok, kişinin kendi temel değer sistemini ifade etmesi ve doğrulamasıdır (Maio & Olson, 1995; Schwartz, 1992; Smith, Bruner, & White, 1956; Snyder & DeBono, 1989). Diğer duygula- nımsal tutumlar duyusal bir tepkiden, örneğin (içerdiği kalori miktarına karşın) çikolatanın tadım sevmekten ya da bir tabloyu, bir otomobilin çizgilerini ve rengini beğenmek gibi estetik tepkilerden kaynaklanabilir. Yine bu tip tutumlann kaynağı koşullanma da olabilir (De Hauwer, Thomas, & Baeyans, 2001; Walther, 2002).

Bovle yaratılmışız, akıl yürütmeyiz, hissettiğimiz yerde, yalnızca hissederiz. - Mark Twain, A *Connecücut Yankee in Kmg Arhur's Court,* 1885

Klasik koşullamanm işleyişi şu şekilde gerçekleşir; Duygusal bir tepki doğuran bir uyancıya nötr bir uyancı eşlik ettiğinde en sonunda bu nötr uyancı tek başına aynı duygusal tepkiyi doğuracaktır (Olson & Fazio, 2001). Örneğin, çocukluğunuzda büyük annenizi ziyaret ettiğinizde sıcaklık ve sevgi duygulannı yaşadığınızı düşünün. Aynca, büyük annenizin

f

»Klasik Koşullama

^Duygusal bir tepki yaratan bir uyancınm (örneğin, büyük anneniz) ilk uyananın piîuygusal özelliklerini üzerine alana dek aym tepkiyi yaratmayan nötr bir uyarıcı ile

f'(örneğin, kurabiye kokusu) sürekli olarak eşleştirilmesi.

evinde her zaman hafif bir naftalin kokusu olduğunu varsayın. En sonunda, klasik koşullama yoluyla, naftalin kokusu, tek başma evi ziyaret ettiğinizde yaşadığınız duygulan tetiklemeye başlayacaktır (Dawson, Rissling, Schell, & Wilcox, 2007; De Houwer, 2007; Olson & Fazio, 2006).

Edimsel koşullamada istemli olarak sergilediğimiz davranışlar, bu davramşlan bir ödülün (olumlu pekiştirme) yâ da cezanın izlemesine bağlı olarak, daha sık ya da daha az görülür. Bunun tutumlarla ilgili işleyişi nasıldır? 4 yaşındaki beyaz bir kız çocuğun babasıyla oyun parkına gittiğini ve Afrika kökenli Amerikalı bir kızla oynamaya başladığını düşünün. Babası bu durumu sertçe kınar ve kızma, "Bu tip bir çocukla oynayamazsın" der. Kısa bir süre sonra kız Afrika kökenli Amerikalılarla ilişki kurmayı kınama ile bağdaştıracak ve böylece babasının ırkçı tutumlannı benimseyecektir. Şekil 7. l'de görüldüğü gibi, tutumlar klasik ya da edimsel koşullama yoluyla olumlu ya da olumsuz bir etkiye sahip olabilir (Cacioppo ve ark., 1992; Kuykendall & Keating, 1990).

Her ne kadar duygulanım kaynaklı tutumlann kaynağı birden çok olsa da bunlan tek bir grup altında toplayabiliyoruz çünkü bu tutumlar (1) meselelerin rasyonel bir şekilde incelenmesinden kaynaklanmazlar, (2) mantıksal değerlendirmeye dayanmazlar (örneğin, meseleler üzerine ikna edici fikirler duygulanım kaynaklı tutumlan pek değiştirmez) ve (3) genellikle insanlann değerleriyle bağlantılıdır ve bu nedenle de bu tutumlan değiştirmek değerlere meydan okumak anlamına gelir (Katz, 1960; Smith, & White, 1956). Bir tutumun daha çok duygulanım kaynaklı mı yok lişsel kaynaklı mı olduğunu nasıl söyleyebiliriz? Insan tutumlannm Kay Bruner, naklannı ölçmenin yollarından birini aşağıdaki Dene ve Gör! alıştırmasında bulabilirsiniz.

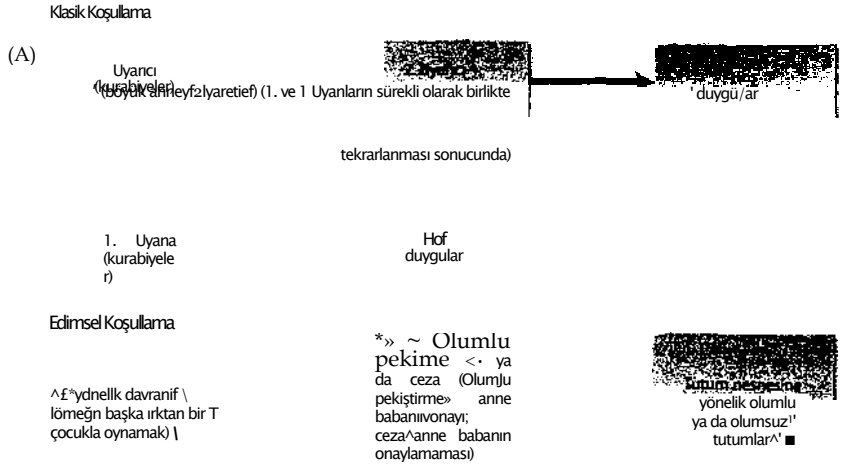
Davranış Kaynaklı Tutumlar Kişinin bir nesneye yönelik davranışlannı gözlemlemesine dayanan tutumlar davranış kaynaklı tutumlar olarak.

Edimsel Koşullama

Sonrasında bir *ödül* (olumlu pekiştiriri) ya da cezanın söz. konusu olması sonu da özgür irademizle sergilediğimiz davranışlan daha sık ya da nadir sergile başlamamız.

Davranış Kaynaklı Tutum .

Kişinin bir tutum nesnesine yönelik davranışlarını gözlemlemesine dayanan tı



Şekil 7.1
Tutumlarda klasik ve edimsel koşullama
Duygulanım kaynaklı tutumlar klasik ya da araçsal koşullamanm sonucunda ortaya çıkabilir.

adlandırılır. Bu, kulağa biraz tuhaf geliyor olabilir -nasıl hissettiğimizi bilmeden nasıl davranacağımızı nasıl bilebiliriz ki? Daryl Bern'in (1972) *benlik algısı kuramına* göre belirli koşullar altında insanlar nasıl davrandıklarını görmeden nasıl hissettiklerini bilemezler. Örneğin, bir arkadaşınıza egzersiz yapmaktan ne kadar hoşlandığım sorduğunuzu düşünün. Eğer yanıtı, "Sanırım egzersiz yapmayı seviyorum çünkü sürekli ya koşuya çıkıyorum ya da spor salonuna gidiyorum," olursa tutumunun davranış kaynaklı olduğunu söyleyebiliriz. Tutumu bilişsel ya da duygulanım temelli olmaktan çok kendi davranışını gözlemlemesine dayanmaktadır.

> Ne söylediğimi görene dek ne düşündüğümü nereden bilebilirim?
> —Graham Wallas, *The Art of Thought,* 1926

5. Bölüm'de de değindiğimiz gibi, insanlar yalnızca belirli koşullar altında tutumlarını davranışlarına dayandırırlar, ilk olarak, başlangıçtaki tutumlarının zayıf ya da belirsiz olması gerekir. Eğer arkadaşınızın egzersiz yapmaya yönelik tutumu zaten güçlüyse bu konuda nasıl hissettiğini anlamak için davranışlarım gözlemlemesine gerek kalmaz, ikinci olarak, insanlar yalnızca davranışlarına başka bir olası açıklama getiremediklerinde tutumlarım davranışlarına dayandırırlar. Eğer arkadaşınız kilo vermek için ya da doktoru salık

DENE ve GÖR!

Tutumlann Duygulanımsa! ve Bilişsel

Psikologların tutumlann duygulammsal ve bilişsel bileşenlerini nasıl ölç germek için aşağıdaki sorulan yanıtlayın.

1. Yılanlara yönelik tutumlannızı en *iyi* şekilde tanımlayan sayıyı daire içine 'ai

nefret	-3	-2 -1	0	2	3	sevgi ^
üzüntü	-3	-2 -1	0	2	3	coşku
keyifsizlik	-3	-2 -1	0	2	3	mutlulu
gerginlik	-3	-2 -1	0	2	3	sakinlik
sıkıntı	-3	-2 -1	0	2	3	heyecan
öfke	-3	-2 -1	0	2	3	rahatlık.
iğrenme	-3	-2 -1	0	2	3	kabulle
hüzün	-3	-2 . -I	0.	2	3	neşe

2. Yılanlann ayıncı ya da karakteristik özelliklerini en iyi şekilde tanımlayan say yı daire içine alın.

yararsız	-3	-2 -1	0	2	3	yararlı TIj
aptal	-3	-2 , -1	0	2	3	akıllı
güvensiz	-3	-2 -1	0	2	3	güvenli
zararlı	-3	-2 -1	0	2	3	faydalı
değersiz	-3	-2 -I	0	2	3	değerli J
kusurlu	-3	-2 -1	0	2	3	kusursuz
sağlıksız	-3	-2 -1	0	2	3	sağlıklı '|j

Kaynaklan

1. ve 2. sorulara verdiğiniz yanıtlan ayn ayn toplayın.

1. soru sineklere yönelik tutumunuzun duygulammsal bileşenini ölçerken 2.;söf ruda tutumlannızm bilişsel bileşeni ölçülüyor. Çoğu insanın yılanlara. yönelik tutumlan bilişsel olmaktan çok duygulanım kaynaklıdır. Eğer sizin için de duj ram buysa 1. soruya verdiğiniz yanıtlann toplam puam, 2. soruya verdiğiniz} nıtlann toplam puanına oranla, sıfırdan daha uzak olacaktır (çoğu insan için i gatif yönde).

Şimdi başa dönün ve "yılan" yerine "elektrikli süpürge" koyarak sorulan yenisi yanıtlayın. Çoğu insanın elektrik süpürge gibi kullanıma yönelik bîr *nesneydi* nelik tutumu duygulammsal olmaktan çok bilişsel kaynaklıdır. Sizin ıçm < rum buysa 2. soruya verdijiniz yanıtların toplam puam, 1. soruya verdiğiniz yâ larm toplam puanına oranla, sıfırdan daha uzak olacaktır.

verdiği için egzersiz yapağına inanıyorsa koşmasının ya da spor salonuna gitmesinin nedeni, büyük olasılıkla, bunlardan hoşlanması değildir. (Benlik-algısı kuramının daha ayrıntılı anlatımı için bkz. 5. Bölüm.)

Açık Tutumlar/Örtük Tutumlar

Bir. tutum ortaya çıktıktan sonra iki düzeyde var olabilir. Açık tutumları kolaylıkla aktarıp anlatabiliriz; bunlar birisi bize "Pozitif ayrımcılık konusunda ne düşünüyorsun?" gibi bir soru yönelttiğinde kendi değerlendirmemiz olarak düşündüğümüz tutumlardır. İnsanlarda örtük tutumlar da söz konusudur ve bunlar istemsiz, kontrol edilemez ve kimi zaman bilinçdışı olan tutumlardır (Gawronski & Bodenhausen, 2006; Greenwald & Ba- naji, 1995; Nosek, 2007; Stanley, Phelps, & Banaji, 2008; Wilson, Lindsey, & Schooler, 2000).



İnsanların aym konudaki tutumları açık ve örtük olabilir. Açık tutumlar insanlann bilinçli olarak sergiledikleri ve kolaylıkla anlatabildikleri tutumlardır; örtük tutumlar istem dışı, kontrol edilemeyen ve en azından kimi zaman bilinçdışı olan tutumlardır. Sos- val psikologlar özellikle insanlann diğer ırklardan insanlarla ilgili açık ve örtük uıtum- Ian> la ilgilenirler.
*7

* Açık Tutumlar
Bilinçli olarak sergilediğimiz ve kolaylıkla anlatabildiğimiz tutumlar.

Örtük Tutumlar
İstem dışı, kontrol edilemeyen ve kimi zaman bilinçdışı olan tutumlar.

Sam adında orta sınıf bir aileden gelen beyaz bir üniversite öğrencisi olduğunu düşünün. Sam bütün ırkların eşit olduğuna inanıyor ve her türlü ırksal ön yargıdan nefret ediyor. Bu, Sam'in açık tutumu, yani diğer ırklarla ilgili olarak eylemlerini belirleyen bilinçli değerlendirmesi. Örneğin, açık tutumu ile tutarlı olacak şekilde üniversitesindeki pozitif ayrımcılık politikalarını destekliyor. Bununla birlikte, Sam azınlık gruplan ile ilgili birçok stereotipin olduğu bir toplumda büyümüş ve o pek de farkında olmasa bile bu olumsuz düşüncelerin kısmen içinde filizlenmiş olması mümkün (Devine, 1989a). Örneğin belki de çevresinde Afrika kökenli Amerikalılar olduğunda içinde onlara karşı otomatik ve istemsiz olumsuz duygular te- tikleniyor olabilir. Eğer durum buysa Afrika kökenli Amerikalılara karşı olumsuz örtük tutumu olduğu söylenebilir ve bu da büyük olasılıkla izlemediği ya da kontrol etmediği davranışlarını etkileyecektir, örneğin Afrika kökenli Amerikalılarla birlikte olduğunda daha gergin olacaktır (Dovidio, Kawakami, & Gaertner, 2002).

Bu tip otomatik ön yargılan 13. Bölüm'de ele alacağız (aynca bkz. 3. Bölüm'deki otomatik düşünme tartışması.) Şimdilik, insanlann yalnızca diğer ırklara karşı değil, hemen her şeyle ilgili olarak açık ya da örtük tutumlara sahip olabileceğini belirtmekle yetinelim. Örneğin, öğrenciler açık olarak matematikten nefret ettiklerini söylerken örtük düzeyde aslında bu konudan çok hoşlanıyor olabilirler (Galdi, Arcuri, & Gawronski, 2008; Kawa- kami, Steele, Cifa, Phills, & Dovidio, 2008; McConnell, Rydell, Strain, & Mackie, 2008; Ranganath & Nosek, 2008).

Bunu nasıl biliyoruz? 3. Bölüm'de değindiğimiz gibi, insanlann örtük tutumlarını ölçmeye yönelik çeşitli teknikler geliştirilmiştir. Bunlann en yaygın kullanılanlanndan biri de insanlann bilgisayar monitöründe gördükleri sözcük ya da resimleri kategorize ettikleri Örtük Çağrışım Testi ya da ÖÇT'dir (Greenwald, McGhee, & Schwartz, 1998; Nosek, Greenwald, & Banaji, 2005). Bu testin işleyişi hakkında ayrıntılı bilgi vermek yerine size bu testi kendinize uygulayabileceğiniz ve işleyişi hakkında daha fazla bilgi bulabileceğiniz bir internet sitesini ziyaret etmeyi önereceğiz: implicit.harvard. edu/implicit.

Örtük tutumlar üzerine yürütülen araştırmalar henüz emekleme aşamasında ve sosyal psikologlar bu tutumlann doğası, ölçme teknikleri ve açık tutumlarla ilişkisi konulannda etkin olarak çalışmalar yürütüyor (Al-[1]

barracin, Hart, & McCulloch, 2006; Fazio & Olson, 2003; Gawronski <Sr Bodenhausen, 2006; Kruglanski & Dechesne, 2006; Petty, Brinol, & De- Marree, 2007). Örtük tutumların kaynaklan da dâhil olmak üzere bu konuda birkaç cephede birden ilerleme kaydediliyor. Örneğin, Laurie Rud- man, Julie Phelan ve Jessica Heppen (2007), örtük tutumlann daha çok çocukluk deneyimlerimizden kaynaklanırken açık tutumlannsa daha çok yakın dönemlerdeki yaşantımıza dayandığını gösteren verilere ulaştı. Bir çalışmada araştırmacılar üniversite öğrencilerinin aşın kilolu insanlara karşı örtük ve açık tutumlannı incelediler. Aynca öğrencilere şu anki ki- lolan ve büyüme çağındaki kilolan da soruldu. Kaulımcılann mevcut değil, çocukluktaki kilolan aşın kilolu insanlara yönelik örtük tuttfmlannı öngörürken, mevcut kilolanysa çocukluk kilolannın aksine, açık tutumla- nnı öngörüyordu. Örneğin, çocukluğunda aşın kilolu olan, ancak yetişkinlik döneminde normal kilosunda olan birisini düşünün. Bu kişinin aşırı kilolu insanlara karşı örtük tutumu çocukluğunda kendi yaşadığı obez- lik durumuna dayandığı için olumlu olacaktır. Buna karşılık aynı kişinin aşm kilolu insanlara karşı açık tutumu ise, şu anda kendisi aşın kilolu olmadığı için, büyük olasılıkla olumsuz olacaktır. Bu çalışmada elde edilen diğer bir bulgu da, anneleri aşın kilolu olan ve anneleriyle yakın ilişkisi olan kişilerin aşın kilolu insanlara karşı, olumsuz açık tutum sergilemelerine karşm, olumlu örtük tutum sergilemesidir. Kısacası, insanlar çoğu zaman aynı şeyle ilgili farklı tutumlara sahip olabilir ve bunlardan biri çocukluk deneyimlerine dayanırken diğeri daha çok yetişkinlik dönemindeki yaşantılan ile ilgili olacaktır.

13. Bölüm'de stereotipleştirme ve ön yargı konulannı ele alırken örtük tutumlar konusuna yeniden döneceğiz. Bu bölümün geri kalanında ise açık tutumlann nasıl değiştiği ve davranışla ilişkisi üzerinde duracağız.

TUTUMLAR NASIL DEĞİŞİR?

Tutumlar bazen değişirler. Örneğin, ABD'de başkanlann popülerliği genellikle şaşırtıcı bir hızla azalır ya da yükselir. 11 Eylül 2001 tarihindeki trajik olaydan önceki haftalarda ABD Başkanı George W. Bush'un po- litikalannı desteklediğini söyleyen Amerikalılann oram yalnızca %50 ; iken 11 Eylül olayından hemen sonra bu oran %86'ya fırlamıştır. Bunu iz-



Tutumlarda bazen kısa süre içerisinde büyük değişiklikler görülür. Örneğin, ABD'de Başkan'ın popülaritesinde şaşırtıcı düşüş ve artışlar görülür. Örneğin, 11 Eylül'deki terörist saldırılarından önce Amerikalıların yaklaşık %50'si Başkan Bush'un yaptıklarını destekliyordu. Saldırılan izleyen günlerde Başkanın politikalarını onaylayanlara oranı %82'ye fırladı. 2008 yılında başkanlık döneminin sonuna gelindiğinde onay oranı %30'un altına düşmüştü, Şimdi Başkan Obama'nm ilk günleri ve onu onaylayanların oranında ne gibi değişiklikler olacak, bu oran sabit bir seyir mi izleyecek, yoksa daha önceki başkanlarda olduğu gibi iniş çıkışlı mı olacak hep birlikte göreceğiz.

ley en dönemlerde de popülerliğinde iniş çıkışlar olmuştur. 2003 Mart'm- da ABD orduları Irak'ı işgal etmeden hemen önce Bush'a destek oranı yeniden %57'ye düşmüşken, işgalden hemen sonra bu oran %71'e yükselmiştir. Bush'un başkanlık döneminin sonlarına doğru, bitmek bilmeyen Irak Savaşı ve *hızla* düşüşe geçen ekonomi ile birlikte, Başkan Bush'un yaptıklarını destekleyenlerin oram %30'un altına inmiştir (pollingreport.com/BushJob.htm).

Tutumlann değişmesi genellikle toplumsal etkiye bir tepki olarak gerçekleşir. Başkanlık adayından çamaşır deterjanına kadar her şeyi kapsayan tutumlarımız başkalannm söyledikleri ya da yaptıklanndan etkilenebilir. Sosyal psikologlann tutum konusuyla bu denli ilgilenmesinin nedeni de budur. Tutum gibi son derece kişisel ve içsel olan bir şey bile son derece sosyal bir fenomendir ve başkalanmn hayalî ya da gerçek davranışlanndan etkilenir, örneğin reklamcılığın bütün çıkış noktası, tüketim eşyalan konusundaki tutumlanmızm reklamlar aracılığıyla nasıl etkileneceğidir. Andrew Fischer'ı anımsadınız mı? Fischer SnoreStop ürününün dövmesini. alnına yaptırdıktan sonra bu ürünün internet üzerinden satışlannda 5 katı artış olmuştu (elbette ki Fischer'm ulusal basında yer almasının da bunda katkısı olmuştu; Puente, 2005). Şimdi tutumlan değiştirme olasılığı yüksek

olan koşullan ele alalım.

Davranışları Değiştirerek Tutumları Değiştirmek: Yeniden Bilişsel Çelişki Kuramı

Tutum değişimine yol açan koşullardan birini zaten ele almıştık: İnsanlar tutumları ile tutarsız bir şekilde davrandıklarında ve bu davranış için bir dışsal mazeret bulamadıklarında tutumlarını değiştirirler. Elbette ki bu da bilişsel çelişki kuramının konusuna giriyor, 6. Bölüm'de değindiğimiz gibi, insanlar kendilerini iyi, nazik ve dürüst biri olarak görmelerini tehdit eden bir şey yaptıklarında, özellikle de bu davranışı dışsal koşullarla açıklamak olanaksız olduğunda, çelişki yaşarlar.

Bir arkadaşınızın sigarayı bırakmasını istediğinizde ondan sigaranın zararlarıyla ilgili konuşmalar hazırlamasını isteyebilirsiniz. Bunu yaparken de arkadaşınızın konuşmayla ilgili dışsal nedenler bulmasını engellemeye çalışırsınız; örneğin, bu davranışım, "Bu konuşmayı arkadaşıma iyilik olsun diye yapıyorum" ya da "Bunun karşılığında iyi para alacağım" gibi dışsal bir nedenle mazur göstermesini istemezsiniz. Yani, 6. Bölüm'de de değindiğimiz gibi, amacınız arkadaşınızın konuşmayı yapmasına *içsel mazeretler* bulması ve böylece söylediklerine inandığına karar vererek yaşayacağı çelişkiyi azaltmaya çalışmasıdır. Peki, ama kitlesel çapta bir tutum değişikliği yaratmak istediğinizde ne yaparsınız? Kanserle Savaş Demeği'nin sizden sigara karşıtı bir kampanya hazırlamanızı istediğini ve bunun ülke çapında bölümün başındaki örneğe benzer sigara reklamlarına karşı kullanılacağını düşünün. Çelişki teknikleri çok güçlü olsa da kitlesel çapta uygulanmaları çok zordur (örneğin bütün Amerikalı tiryakilerin tam da içsel mazerete uygun koşullar altında sigara karşıtı konuşmalar hazırlamasını sağlamak çok zor olsa gerek). Olabildiğince çok sayıda insanın tutumunu değiştirmek için diğer tutum değiştirme tekniklerini kullanmanız gerekecektir. Bunun için, büyük olasılıkla, bir konuya belirli bir bakış açısını savunan bir konuşma ya da televizyon reklamı gibi iknaya yönelik iletişimin bir türüne başvurursunuz.

Başkalarını inandırarak as^
lında kendimizi ,ıkna 3^e|ķ;
rız.
-jiuuus . *mor"**

Yönelik iletişim

û. konuda belirli bir görüşü savunan. İletişim (örneğin, konuşma ya da televizyon

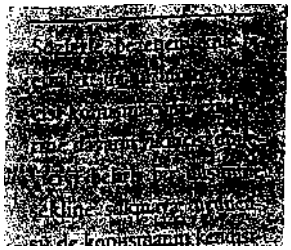
lamı)

|ffe

Peki vereceğiniz mesajı insanlann tutumlannı değiştirecek şekilde oluş, turnanın yolu nedir?

İknaya Yönelik İletişim ve Tutum Değişikliği

Kanserle Savaş Demeği'nin reklam kampanyanız için size altı rakamlı bir bütçe tahsis ettiğini düşünün. Önünüzde, almanız gereken birçok karar var. Kamuoyuna yapacağınız duyuru olgular ve rakamlardan mı oluşacak?



Yoksa hastalıklı akciğerler gibi korkutucu görüntüler içeren mesajlar gibi daha duygu- • sal bir yaklaşım mı benimsemelisiniz? Acaba mesajınızı Oscar ödüllü bir aktör mü verme-1 li yoksa Nobel ödüllü bir tıp araştırmacısı I mı? Daha cana yakm bir tonla sigarayı bırak-1 manın zor olduğunu bildiğinizi mi söyleye-1 mn"om^"fa>}duğır -ya da ceksinİ2> yoksa daha sert davranıp tiryakile- gotanuşte ortaya, koyduğu- re> a7ak sürümeyi artık bırakın mı diyeceksi- fcanıta dayanır* _ "is Gerçekten ikna edici bir iletişim kurnıa- -AtSMteles, toonP < ^ " 1 mn zorluğunu siz de net bir şekilde görebili- • yorsunuz.

Neyse ki başta Cari Hovland ve meslektaşlan (Hovland, Janis, & Kel- | ley, 1953) olmak üzere sosyal psikologlar yıllar boyunca etkili ikna ileti- 'Ş şiminin nasıl olacağı konusunda birçok çalışma yürüttüler. 2. Dünya Sa- vaşı'nda **Amerikalı** askerlerin moralini yükseltmek için ABD adına çalış- **r** tıklan yıllarda edindikleri deneyimden yararlanan (Stouffer, Suchman, *f* De **Vinney,** Star, & Williams, 1949) Hovland ve meslektaşlan insanlann *İ ikna edici* iletişimden hangi koşullar altında daha çok etkilendiği üzerine | birçok **deney** yaptılar. Çahşnklan konu, "Kim kime ne diyor?" şeklinde özetlenebilir, yani iletişimin kaynağına (örneğin, konuşmacmm ne kadar uzman ya da çekici olduğuna) ve dinleyicinin doğasına (örneğin, dostane "t

ya da düşmanca izleyici kitlelerinde hangi türde yaklaşımlar işe yarar) bakılır. Araştırmacılar Yale Üniversitesi'nde çalıştığı için ikna edici iletişim üzerine yürütülen bu çalışmalardaki yaklaşım Yale Tutum Değişimi yaklaşımı olarak anılır.

Bu yaklaşım insanlann ikna edici iletişimlere tepki olarak tutumlan- nı nasıl değiştirdiği konusunda yararlı bilgiler edinilmesini sağlamıştır; bu bilgilerin bazılanm Şekil 7.2'de görebilirsiniz. Öte yandan, araştırma ilerledikçe bir sorun ortaya çıkmıştı: îkna edici iletişimlerin birçok açıdan önemli olduğu görülmüştü ancak hangisinin daha önemli olduğu belirsizdi - yani, hangi etmenin ne zaman diğerlerinden daha ön planda olduğu anlaşılamıyordu.

Örneğin, Kanserle Savaş Demeği adına üstlendiğiniz işi yeniden ele alalım. Pazarlama müdürü reklamın bir ay içerisinde hazır olmasını istiyor! Yale Tutum Değişimi çalışmalanna göz attığınızda ikna edici bir iletişim kurmak için kimin kime ne demesi gerektiği konusunda birçok yararlı bilgi bulabilirsiniz. Bununla birlikte, kendi kendinizi şunlan söylerken de bulabilirsiniz: "Burada bir sürü bilgi var ve hangisine daha çok önem vermeliyim bilemiyorum. Duyurulan kimin yaptığına mı odaklanmalıyım, yoksa mesajın içeriğine mi daha fazla önem vermeliyim?"

Doğrudan/Dolaylı İkna Yollan Bazı tanınmış tutum araştırmacılan da aynı sorulan sormuştur: İletişimin temelinde yatan etmenler -örneğin, mesajın sağlamlığı- ne zaman vurgulanmalı ve ne zaman mesajı veren kişinin güvenilirliği ya da çekiciliği gibi, mesajın mantığı ile doğrudan ilgili olmayan etmenler ön plana çıkanlmalı? (Chaiken, 1987; Chaiken, Wood, & Eagl, 1996; Petty & Cacioppo, 1986; Petty ve ark., 2005; Petty & Brinol, 2008). Örneğin, iknada aynntılandırma olasılığı modeli (Petty &r Cacioppo, 1986; Petty ve ark., 2005) insanlann ne zaman konuşmanın içeriğinden (yani, mesajın mantığı) ve ne zaman daha yüzeysel özelliklerinden (örneğin, mesajın uzunluğu ve kimin tarafından verildiği) etkileneceğini saptar.

rmtılandırma Olasılığı Modeli

aya yönelik iletişimlerin tutundan değiştirmesini ıkı yoldan açıklayan model: '-sanların güdülendiği ve iletişimdeki mesajlara dikkat etme yetisine sahip olduğu *ğrudan ve* insanların mesajlara dikkat etmediği, yüzeysel karakteristiklerden (örğin, konuşmayı yapan kişi) etkilendiği *dolaylı yol*.

Yale Tutum Değişimi Yaklaşımı

Iknaya yönelik iletişimlerin etkisi kimin kime ne söylediğine dayanır.

Kim: İletişim Kaynağı

Saygın konuşmacılar (örneğin, kesin bir uzmanlık sahibi konuşmacılar) dinleyicileri daha az kayda değer konuşmacılardan daha çok ikna eder (Hovland & VVeiss, 1951; Jain & Posavac, 2000). Çekici konuşmacılar (bu fiziksel ya da kişiliğe dayalı bi çekicilik olabilir) dinleyicileri çekici olmayan konuşmacılardan daha çok etkiler (Eagly & Chaiken, 1975; Petty, VVegener & Fabrigan, 1997).

Ne: İletişimin Doğası

- Onları etkilemek için tasarlanmış gibi görünmeyen mesajlar inşaları daha çok etkiler (Petty & Cacioppo, 1986; VValster & Fabriğar, 1997).
- Tek yönlü (yalnızca savunulan görüşü ortaya koyan) bir iletişim mi daha etkilidir, yoksa iki yönlü (Savunulan görüşü destekleyen ve eleştiren) iletişim mi? Genel olarak, karşıt görüşleri nasıl çürüteceğinizi biliyorsanız, iki yönlü mesajlar daha etkilidir. (Crowley & • Hoyer, 1994; Igou & Bless, 2003; Lumsdaine &Janfs, 1953).

Kime: Dinleyicilerin Doğası

Kendi görünüşünüzü karşıt görüşü dinlemeden önce mi yoksa dinledikten sonra mı ortaya koyarsanız daha etkili olur? Eğer konuşmalar arka arkaya yapılacaksa ve dinleyicilerin karar vermek için yeterli zamanı olacaksa önce konuşmak daha iyidir. 8u koşullar altında büyük olasılıkla insanlann ilk duyduklarından daha fazla etkilendiği öncelik etkisi söz konusu olacaktır. Konuşmalar arasında bekleme olacaksa ve insanlar ikinci konuşmayı dinledikten hemen sonra karar verecekse insanlann ikinci konuşmayı birinci konuşmadan daha iyi anımsayacakla» sonralık etkisi olasılığı yüksek olduğundan en son konuşmak daha etkili olacaktır (Haugtvedt & VVegener, 1994; Miller & Campbell, 1959).

Kime: Dinleyicilerin Doğası

- Iknaya yönelik iletişim sırasında dikkatleri dağılan dinleyicilerin, dağılmayan dinleyici lere oranla, ikna olma olasılığı daha yüksektir (Albarradn & Wyer, 2001; Festinger & Maccoby, 1964).
- Zekâ düzeyi düşük insanlar, zekâ düzeyi yüksek insanlara oranla, özsaygısı ortalama olan insanlar, düşük ya da yüksek olan insanlara oranla, daha kolay İkna olurlar (Rhodes & Wood, 1992).
- İnsanlar özellikle daha kolay etkilendikleri 18 ila 25 yaşlan arasında tutum değişikiği- ne daha açık olurlar. Bu yaşlardan sonra insanlann tutumları daha kalıcıdır ve değişime karşı daha fazla direnç gösterir (Krosnlck, & Ahinin, 1989; Sears, 1981).

Şekil 7.2

Bu kurama göre belirli koşullar alunda insanlar mesajdaki olgulara daha çok dikkat vermeye güdülenirler ve bu nedenle de bu mesajın içeriği mantıksal açıdan daha inandırıcı olduğunda ikna olma olasılıkları artar. Yani, insanlar bazen duyduklarını detaylandmr, iletişimin içeriği konusunda

Doğrudan tkna Yollan Kişinin iktıaya yönelik iletişim üzerinde düşünmesi, iletişimi dikkatle dinleme mesajları değerlendirmesi, bu durum kişinin iletişimi dikkatlice dinleme yeüsi aynı zamanda güdüsüne sahip olması durumunda gerçekleşir.

dikkatlice düşünüp bu bilgileri işlerler. Petty ve Cacioppo (1986) bunu doğrudan ikna yolu olarak adlandırmıştır. Diğer koşullardaysa insanlar olgulara dikkat vermeye güdülenmezler; bunun yerine mesajın yalnızca yüzeysel özelliklerini, örneğin ne kadar uzun olduğunu ve kimin tarafından aktarıldığım fark ederler. Bu durumda insanlan mesajın mantığı ile etkileyemezsiniz çünkü mesajın içeriğine o kadar da dikkat etmezler. Mesajın yüzeysel özellikleri - örneğin, uzunluğu, bir uzman tarafından mı yoksa çekici bir kişi tarafından mı iletildiği- mesajın kabul edilebilirliğini belirler, insanlar mesajın dolaylı özelliklerinden etkilendiği için Petty ve Cacioppo bunu dolaylı ikna yolu olarak adlandırmıştır.

İnsanlann doğrudan ya da dolaylı ikna yolunu tercih etmesinin nedeni nedir? Burada işin püf noktası insanlann olgulara dikkat etme güdüsü ile birlikte dikkat etme yetisine de sahip olmasıdır, insanlar konuyla gerçekten ilgiliyse, bu nedenle de mesaja yakından dikkat etmeye güdülenmişse ve dikkat verme yetisine de sahipseler -örneğin, dikkatlerini dağıtan bir şey yoksa - doğrudan ikna yolunda ilerleme olasılıkları daha yüksek olacaktır (bkz. Şekil 7.3).

Mesajın içeriğine Dikkat Etme Güdüsü İnsanlann bir mesaja dikkat etmeye güdülenmesini belirleyen şeylerden biri konuya duyulan kişisel ilgidir: Konu kişinin esenliği açısından ne kadar önemlidir? Örneğin, Sosyal Güvenlik haklannın azaltılması konusunu düşünün. Bu konu sizinle ne kadar ilgili? Eğer 72 yaşında ve bütün gelir kaynağı emekli maaşı olan biriyseniz bu konu sizi son derece ilgilendirecektir; öte yandan varlıklı bir ailenin 20 yaşındaki çocuğuysanız bu konu kişisel olarak sizi pek ilgilendirmeyecektir.

İnsanlar bir konuyla kişisel olarak ne kadar alakalıysa konuşmadaki mesajlara o derece çok dikkat edecek ve bunun sonucunda da doğrudan ikna yolunu tercih edeceklerdir. Örneğin bir çalışmada üniversite öğrencilerinden son sınıf öğrencilerinin okuldan mezun olabilmek için genel bir sınava girmesi gerekip gerekmediği üzerine bir konuşmayı dinlemeleri isten- miştir (Petty, Cacioppo, & Goldman, 1981). Öğrencilerin yansına üniver-

Dolaylı Ikna
olu
■nlânn ifcnaya yönelik bir iletişimdeki mesajları düşünmeyıp dolaylı ipuçtenn-, tfcra. etkilenmesi.

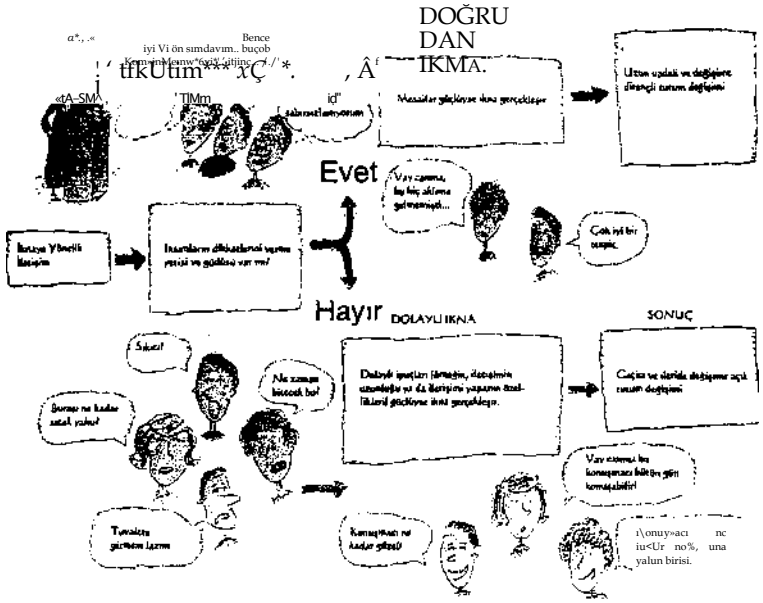


Tutum değişikliği bazen insanlann olgular hakkmdaki mesajlar dışındaki şeyler yoluy- İ la ikna olduğu dolaylı yoldan gerçekleşir. Örneğin, bazen mesajın gücünden çok, ikna- ya yönelik iletişimi kimin aktardığından etkileniriz. Oprah Wmfrey'in önermesi, örneğin, bir kitabın anında en iyi satanlar listesine girmesini sağlayabilir.

sitenin, genel bitirme sınavı uygulamasını ciddi olarak gündemde tuttuğu söylenmiştir. Konu bu katılımcıların kişisel ilgi alanına girmektedir. Diğer öğrenciler içinse konu pek de ilgi çekici değildir çünkü onlara üniversitenin böyle bir uygulamaya başlayabileceği ancak bunu 10 yıldan önce gündeme almayacağı söylenmiştir.

Daha sonra araştırmacılar dinleyicilerin konuyla ilgisini etkileyebilecek iki değişkeni işin içine katmıştır. Birincisi mesajların sağlamlığıdır. Katılımcıların yansı sağlam ve ikna edici mesajlan örneğin, "Bitirme sınavı uygulayan üniversitelerde lisans eğitiminin kalitesi yükselmiştir") dinlerken diğer yansına zayıf ve ikna edici olmayan mesajlar (örneğin, "Sınavda başarısız olma riski birçok öğrencinin göze almaktan hoşlanacağı bir zorluktur ') dinletilmiştir. İkinci değişken dolaylı yolu, yani konuşmacının prestijini içerir. Öğrencilerin yansına konuşmacının Princeton Üniversitesi'nden itibarlı bir profesör olduğu, diğer yansına ise konuşmayı hazırlayanın bir lise öğrencisi olduğu söylenmiştir.

Konuşmacının mesajına ne kadar katıldıklanna karar vermek için katı hmcılar bu iki bilgiden birini ya da her ikisini birden kullanabilirler. MeJ sajlan dikkatlice dinleyip bunlann ne kadar ikna edici olduğu üzerine dü-



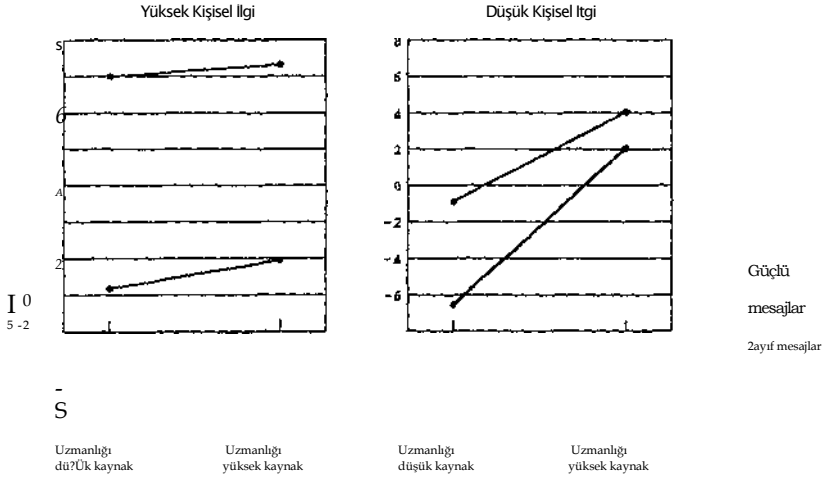
Şekil 7.3
Ayrumlandırma Olasılığı Modeli
Aynnalandırma olasılığı modeli insanlann iknaya yönelik iletişimleri duyduklarında tutumlarını nasıl değiştirdiklerini açıklar.

şûnebilirler ya da yalnızca mesajı kimin verdiğine (yani kaynağın prestijine) bakabilirler. Aynntılandırma olasılığı modelinin öngördüğü gibi, insanlann ikna olma yolu konuya olan kişisel ilgilerine bağlıdır. Şekil 7.4'ün sol tarafındaki tabloda konu dinleyicileri yakından ilgilendirdiğinde ulaşılan sonuçlar görülüyor. Bu öğrenciler mesajın niteliğinden (yani, doğrudan yol aracılığıyla iknadan) büyük oranda etkilenmiştir. Sağlam mesajlan dinleyenler, zayıf mesajlan dinleyenlere oranla, konuşmaya daha çok katılmıştır ve konuşmacının Princeton Üniversitesi'nden bir profesör ya da bir lise öğrencisi olması herhangi bir fark yaratmamıştır. Prestijli biri tarafından dile getirilmemiş olsa bile iyi bir mesaj iyi bir mesajdır.

Peki ya konu dinleyicinin ilgisini çok çekmediğinde neler olur? Şekil 7.4'ün sağ tarafındaki tabloda görüldüğü gibi mesajlann sağlamlığı değil, konuşmacının kim olduğu ön plana çıkar. Sağlam mesajlan duyan ve konuşmaya katılan dinleyicilerin sayısı, zayıf mesajlan duyup konuşmaya ka-

tılan dinleyicilerin sayısından yalnızca biraz daha yüksektir. Buna karşılık, Princeton Üniversitesi'nden profesörü dinleyenlerde, lise öğrencisinin hazırladığı konuşmayı dinleyenlere oranla, söylenenlere katılma oranı çok daha yüksek olmuştur.

Bulgular genel bir kuralı ortaya koyuyor: Bir konu kişinin ilgisini çekiyorsa konuşmadaki mesajlan daha dikkatli dinler ve mesajın sağlamlığı, Aristo'nun deyişiyle konuşmanın "kamu", ikna oranım büyük ölçüde etkiler. Konu kişisel ilgi alanına girmiyorsa kişi mesajlara daha az dikkat eder ve zihinsel kestirme yoldan giderek, "Prestijli konuşmacılara güvenebilirim" benzeri dolaylı kurallara uyar (Chen & Chaiken, 1999; Fabrigar, Pri- ester, Petty, & Wegener, 1998).



Şekil 7.4

Tutum değişimi tipinde kişisel ilginin etkileri

Yükselen değer iknaya yönelik iletişime, yani üniversitede bitirme sınavlarının uygulanması fikrine, daha çok kişinin katıldığını gösterir. Sol panel: Konunun kişisel ilgi düzeyi yüksek olduğunda mesajların niteliği konuşmacının uzmanlığına oranla dinleyicileri daha çok etkilemiştir. Bu doğrudan ikna yoludur. Sağ panel: Konunun kişisel ilgi düzeyi düşük olduğunda konuşmacının uzmanlığı mesajların niteliğine oranla dinleyicileri daha çok etkilemiştir. Bu da dolaylı ikna yoludur.

(?etty, Cacioppo, & Goldman, 1981 çalışmasına dayanan Petty & Cacioppo, 1986 çalışmasından uyarlanmıştır.)

Bir konunun kişisel ilgi alanına girip girmemesinin, yanı sıra insanların bir konuşmaya dikkat etme güdüsü, dinleyicinin kişiliğine de dayanır. Bazıları düşünmekten daha çok zevk alır; bu tipteki insanlann biliş

gereksiniminin yüksek olduğu söylenir (Cacioppo, Petty, Feinstein, & Jarvis, 1996). Bu kişilik değişkeni insanların çaba gerektiren bilişsel ak- tivitelerde bulunma ve bunlardan hoşlanma düzeyini yansıtır. Biliş gereksinimi yüksek olan insanlar tutumlannı daha çok ilgili mesajlara yakından dikkat ederek (yani doğrudan yolda ilerleyerek) oluştururlar. Buna karşılık, biliş gereksinimi düşük olan insanlar daha çok dolaylı ipuçlarına, örneğin konuşmacının çekiciliğine ya da prestijine güvenirler. Sıradaki Dene ve Gör! egzersizinde biliş gereksiniminizin düzeyini görebilirsiniz.

Bent tanıtlar değıl^işarçt ler ikna ederL -Covenny T atmore.*, *W*

Mesajlara Dikkat Edebilme Yeteneği Bazen istesek de, belki yorgun olduğumuzdan, belki pencereden gelen dikkat dağıtıcı inşaat gürültüsü yüzünden, belki de konu çok karmaşık olduğu ve değerlendirmekte zorlandığımız için, bir konuşmaya dikkat etmekte zorlanırız. İnsanlar mesajlara yakından dikkat edemedikleri zaman dolaylı ipuçlarından daha çok etkilenirler (Petty & Brock, 1981; Petty, Wells, & Brock, 1976). Örneğin, birkaç yıl önce esrar ve kokainin yasal olup olmaması konusunda, tavsiye sütününda bir dizi yazışma gerçekleşmişti. Okuyucular her iki tarafın da ikna edici görüşlerini okumuştu ve hangi görüşün daha doğru olduğunu belirlemekte zorlanmaya başlamışlardı. Bir okuyucu ikilemden kurtulmanın yolunu mesajların sağlamlığına değil, mesajı verenlerin prestij ve uzmanlıklarına bakmakta bulmuştu. Okuyucu çeşidi itibarlı isimlerin uyuşturucunun yasallaştırılması yanlısı yazılar yazdığmı belirtiyordu ve Princeton Üniversitesi'nden bir profesörün *Bilim* dergisinde yayımlanan yazısını, ünlü ekonomist Milton Friedman'm, Baltimore eski valisi Kurt Schmoke'un, köşe yazan William F. Buckley'in ve Dışişleri Eski Bakanı George Schultz'un yazılarım bunlara örnek gösteriyordu. Dolaylı ikna yoluna iyi bir ömek oluşturacak şekilde, yasallaştırma yanlısı görüşü okuduğu mesajlann sağlamlığına dayanarak değil, güvendiği çeşidi isimlerin bu doğrultuda görüş bildirmesine dayanarak desteklediğini söylüyordu.

ılış Gereksinimi
ısanlann çaba gerektiren bilişsel etkinliklerden ne kadar hoşlandığım, ve bunlara e kadar zaman ayırdığım yansıtan bir kişilik değişkem, ' *

Biliş DENE ve GOR! Gereksinimi

Aşağıdaki ölçeğe bakarak verilen önermelerin karakteristik özelliklerinizi ne kad yansıttığını belirtin.

1 = Hiç yansıtmıyor (size hiç benzemiyor) 2 » Pek yansıtmıyor , ;v»
3 »Kararsız 4 * Biraz yansıtıyor
5 = Kesinlikle yansıtıyor (size çok benziyor)

-.4H®

1. Karmaşık problemleri basit problemlere yeğlerim.
2. Çok düşünme gerektiren bir durumun sorumluluğunu almayı severim.:
3. Düşünmek bence pek de eğlenceli değil ----------
4. Düşünme yetilerimi zorlayan bir şeydense çok düşünmemi gerektirmeyen 1 şey yapmayı yeğlerim. ____ _____
5. Bir şey hakkında derinlemesine düşünmemi gerektirme ihtimali olan dur n önceden görmeye ve bunlardan kaçınmaya çalışırım. _____ -
6. Uzun süren, beni zorlayan düşünsel değerlendirmeler beni tatmin; eder. ^
7. Düşünsel olarak kendimi yalnızca gerekli olduğu kadar zorlarım. _ __
8. Ufak, gündelik projeler üzerine düşünmeyi uzun vadeli olanlara yeğlerim.
9. Bir kere öğrenildikten sonra üzerinde fazla düşünmeyi gerektirmeyen görevi den hoşlamnm _____ .
10. Düşünce yoluyla yükselme fikri bana cazip geliyor._____
11. Sorunlara yeni çözümler bulmayı gerektiren görevlerden çok hoşlanırım.
12. Yeni düşünme yollarını öğrenmek bana heyecanlı gelmiyor..
13. Hayatımın çözmem gereken bilmecelerle dolu olmasını yeğlerim.
14. Soyut düşünme fikri bana cazip geliyor. - •
15. Zihni zorlayıcı ve önemli görevleri, oldukça zor olan, ancak fazla, düşün gerektirmeyen görevlere yeğlerim. ■ _____
16. Çok fazla zihinsel çaba gerektiren bir görevi bitirdikten sonra tatmin duy sundan çok rahatlama hissederim. _____ ; ____
17. İşin bir şekilde hallolması bence yeterlidir; nasıl hallolduğu beni pek fazla't lendirmez. _____
18. Kendimi beni kişisel olarak çok çekmeyen konular üzerinde bile de ne düşünürken bulurum. _____ _____

Bu ölçekte kişinin çaba gerektiren bilişsel etkinliklerden ne kadar hoşlandığ bunlara ne kadar zaman ayırdığım yansıtan bir kişilik değişkeni olan iri/if gere# ***nimi*** ölçülmektedir (Cacioppo ve ark., 1996). Biliş gereksinimi yüksek olan ***iz*** lar tutumlarım oluştururken daha çok ilgili mesajlara yakından dikkat ederler ni, doğrudan yolu seçerler), buna karşılık biliş gereksinimi düşük olan insanlan! ha çok konuşmacının ne kadar çekici ya da güvenilir olduğu gibi dolaylı.ipuç na dayanırlar.

Not: Bu ölçekteki puanınızı hesaplamak için bkz. s. 415.

Uzun Süreli Tutum Değişikliği Nasıl Sağlanabilir Artık ikna edici iletişimin insanlann tutumlannı iki şekilde -doğrudan ya da dolaylı yoldan- değiştirebildiğini öğrendiğinize göre, bunun nasıl bir fark yarattığım merak etmeye başlamış olabilirsiniz. Petty ve meslektaşlanmn (1981) düzenlediği çalışmada öğrencilerin genel bitirme sınavı ile ilgili düşüncelerini mesajla- nn mantığının mı yoksa konuşmacının prestijinin mi değiştirdiği gerçekten de o kadar önemli mi? Sonuçta hedefe ulaşıldığına ve öğrencilerin düşünceleri değiştirildiğine göre bunun nasıl yapıldığı bizi neden ilgilendirsin ki?

Uzun süreli tutum değişikliği yaratmakla ilgileniyorsak bu konu bizi çok ilgilendirir. Tutumlannı mesajlann dikkadice çözümlenmesine dayandıran insanlarda bu tutumun uzun süreli olma, bu tutumla tutarlı biT şekilde davranma ve karşı-ikna çalışmalanna direnme olasılığı, tutumlannı dolaylı ipuçlanna dayandıran insanlara oranla daha yüksektir (Chaiken, 1980; Mackie, 1987; Petty, Haugtvedt, & Smith, 1995; Petty &r Wegener, 1999). Örneğin bir çalışmada katılımcılar tutumlannı mesajların mantığını çözümleyerek ya da dolaylı ipuçlanna dayanarak değiştirmiştir. 10 gün sonra aynı katılımcılara telefon açıldığında mesajlann mantığını çözümleyenlerin yeni tutumu daha çok benimsediği, yani doğrudan ikna yoluyla değişen tutumlann daha kalıcı olduğu görülmüştür (Chaiken, 1980).

Duygu ve Tutum Değişikliği

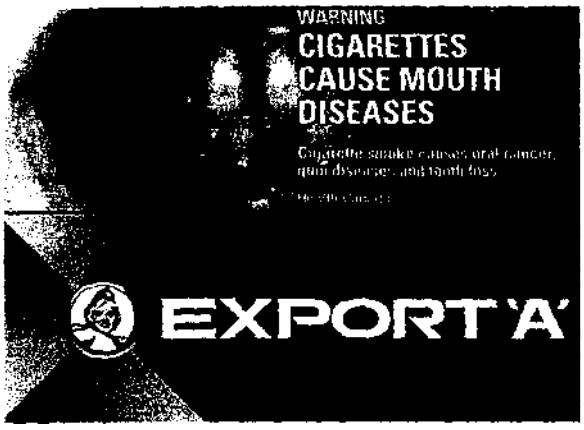
Kanserle Savaş Demeği için hazırlayacağınız reklamın nasıl olacağını artık biliyorsunuz değil mi? Pek sayılmaz. İnsanlann titizlikle hazırladığınız mesajlan göz önüne almalan için öncelikle onlann dikkatini çekmeniz gerekiyor. Örneğin, sigara karşıtı reklamınız televizyonda gösterilecekse insanlann kanalı değiştirmek ya da buzdolabına yönelmek yerine reklamı izleyeceğinden nasıl emin olabilirsiniz? insanlann dikkatini çekmenin yollarından biri onlann duygulanna oynamaktır.

Korku Yaratan İletişimler İnsanlann dikkatini çekmenin yollarından biri onlan korkutmaktır -örneğin, hastalıklı akciğer resimleri gösterip sigara kullanımı ve akciğer kanseri arasındaki bağlantıyı gösteren korkutucu

rku Yaratan. İletişim

rm tutumlarını onlarda korku yaratarak değiştirmeye çalışan iknaya yönelik

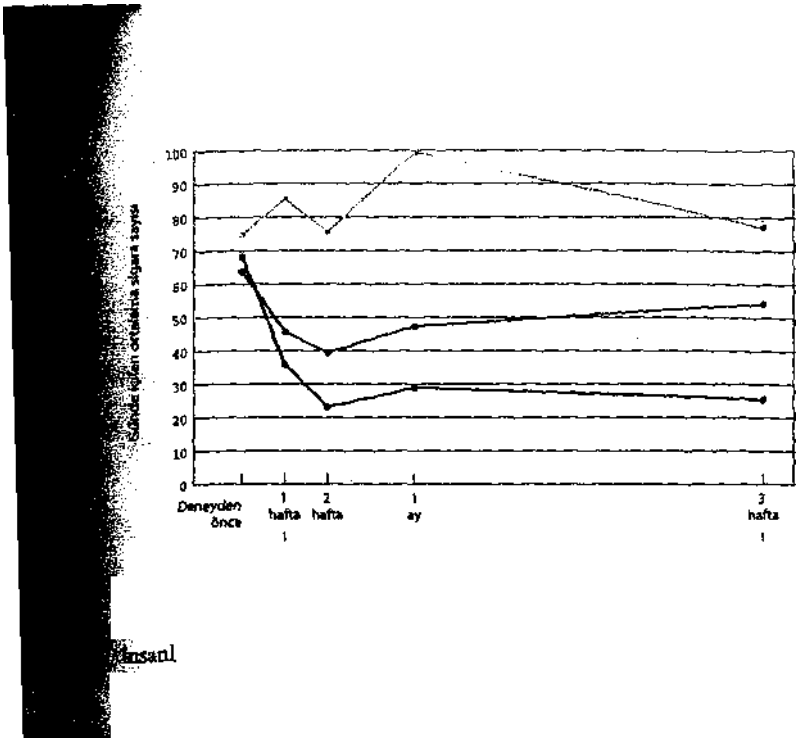
jlar.



Kanada'da bütün sigara paketlerinin üzerinde sigara içmenü tehlikeleri konusuni- uyanlar içeren resi îer bulunması zoru ludur. Sizce resımd görüntü insanlan k kutup sigarayı bir» maya yöneltebdır mf verilere yer verebilirsiniz. Bu tip ikna edici mesajlar, yani insanlan kor'" tarak tutumlannı değiştirmeye çalışmak korku yaratan iletişim olarak a* landınlır. Kamuoyu duyurulan genetikle güvenli cinsellik, emniyet ke ' ri takmak ve uyuşturucudan uzak durmak gibi konularda bu yaklaşımı benimser. örneğin, Ocak 2001 tarihinden itibaren Kanada'da satılan siga* paketlerinin üzerinde paketin en az %50'sini kaplayacak şekilde hasta diş etlerinin resimlerine yer vermek zorunlu kılınmıştır (Carroll, 2003).

Peki korku yaratan iletişim işe yarar mı? Bu, yaratılan korkunun inşa lann dikkat verme yeteneğim etkileyip mesajdaki iddialan değerlendirin ye almalannı sağlamasına bağlıdır. Ortalama bir korku yaratıldıysa ve ' sanlar mesajı dinleyerek bu korkuyu azaltmanın yollannı öğrenecekle inandıysa mesajı dikkatli bir şekilde çözümlemeye güdülenecek ve bü olasılıkla doğrudan ikna yolundan ilerleyerek tutumlannı değiştirecı dir (Petty, 1995; Rogers, 1983).

Bir grup sigara tiryakisine akciğer kanserinin anlatıldığı bir film izletiB ve daha sonra sigarayı bırakmanın yollarından söz eden kitapçıklar da bir çalışmayı ele alalım (Leventhal, Watts, & Pagano, 1967). Şekil 7.5't alt çizgide görüldüğü gibi bu koşul alandaki insanlarda, yalnızca filmi " yen ya da yalnızca kitapçıklan okuyan insanlara oranla, sigarayı azaltma * mmn çok daha yüksek olduğu görülmüştür. Neden? Filmi izlemek i korkutmuş, kitapçıklan okumak da bu korkuyu azaltmanın bir yolu ol yönergeleri izleyerek sigarayı bırakabilecekleri konusunda onlara güven miştir. Yalnızca kitapçığı okumak pek de işe yaramamıştır çünkü '



—* Film yok, talimatlar Fîfrn, talimat yok -• film, talimatlar |ŞekÜ 7.5 İKorku yaratmanın tutum değişimi üzerindeki etkileri ara sigara içmenin zararlarını gösteren korkutucu bir film, sigarayı bırakmanın " yollarıyla ilgili talimatlar ya da her ikisi birden izletildi, ikisi birden izletilenlerde siga- - rayı azaltma oranının daha yüksek olduğu görüldü. Leventhal, Watts, & Pagano, 1967 çalışmasından uyarlanmıştır.)

adice okumaya gûdüleyetı korku söz konusu değildir. Yalnızca filmi iz- aek de o kadar yararlı olmamıştır çünkü insanlar korku yaratan ancak bu korkunun nasıl azaltılacağı konusunda herhangi bir bilgi vermeyen mesajla- . kolaylıkla göz ardı edebilirler. Bu da insanlan korkutarak tutumlarını ve şiarını değiştirmeyi amaçlayan bazı çalışmaların neden başarısız oldu- anu açıklıyor: İnsanlan korkutmayı başarsalar da bu korkuyu nasıl azaltakonusunda spesifik önerilerde bulunmuyorlar (Aronson, basında; tHoog, Stroebe, <Sr de Wit, 2005; Ruiter, Abraham, & Kok, 2001).

Korku yaratan mesajlar insanlan boğacak denli güçlü olduklarında da basız olurlar, insanlan ölümüne korkuttuğunuzda savunmacı bir tutum ahr- r, tehdidin önemini yok sayarlar ve konu hakkında rasyonel bir şekilde dü- jTşükemezler (Janis & Feshbach, 1953; Uberman & Chaiken, 1992). Bu neden- , Kanserle Savaş Demeği için hazırlayacağınız kampanyada insanlan korkutamaçlıyorsamz şu noktalan gözden kaçırmayın: İnsanların verdiğiniz aja dikkat etmelerini sağlamaya yetecek oranda korku yaratmaya çalışın ve ı mesajı göz ardı etmelerine ya da çarpıtmalarına neden olacak denli korutmayın; sigarayı bırakmakla ilgili spesifik önerilerde bulunun ve mesajı diklice dinlemenin bu korkuyu azaltmaya yardım edeceği güvenini yaratın.



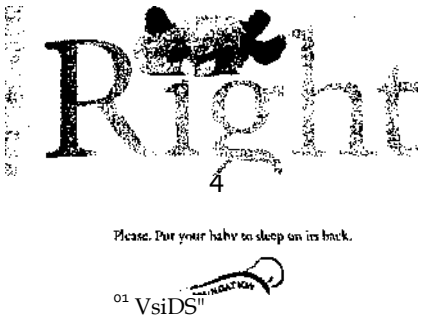
"Yargıcı beklerken sa jüri üyelerine çikolata üt ram edebilir miyim? M vekkilimin ikraım."

Sezgisel Kestirme Yol Olarak Duygular Duygular bir şey hakkında hissettiğimizle ilgili sinyal göndererek de tutum değişikliğine yol açabilip Sezgizel-sistematik ikna modeline göre (Chaiken, 1987) insanlar dolaylı ikna yolunu seçtiklerinde genellikle sezgisel kestirme yollara başvururlar 3. Bölüm'de bu kestirme yolların insanlann hızlı ve etkin bir şekilde yar da bulunmalanm sağlayan zihinsel kısayollar olduğuna değinmiştik. Bub1' lümde ele aldığımız bağlamda kestirme yol, insanlann konu ile ilgili her b detayı çözümlemek ve tutumlannın ne olduğuna zaman kaybetmeden rar verebilmek için kullandığı basit bir kuraldır. "Uzmanlar her zaman haki lıdır" ve "Uzunluk güçtür" (yani uzun mesajlar kısa mesajlara oranla ikna edicidir) bu kestirme yollara ömek gösterilebilir.

İşin ilginç yanı, duygulanmız ve ruh hâlimiz kendi başlanna da tu? tumlanmm belirleyen kestirme yollar olarak davranabilirler. Bir şey hak? kındaki tutumuza karar vermeye çalışırken çoğu zaman, "Bunun hakkı da neler hissediyorum?" kestirme yoluna başvururuz (Clore & Huntsi ger, 2007; Forgas, 1995; Schwarz & Clore, 1988; Storbeck & Clor 2007). iyi şeyler hissettiğimizde tutumumuz da olumlu olur; kötü his" söz konusu olduğundaysa tutumumuzun yelkenlen de suya iner. Şim

S ezgisel-Sistematik îkaa Modeli ■ ~

tknayşı yönelik iletişimlerin tutum değişimine yol açmasını 2 yoldan açıkla? del: mesajlann. üştün, yanlarım sistematik olarak.işlemek ya da. zihinsel (sezgisel kestirme yollar) kullanmak, örneğin "Uzmanlar her zaman



Birçok reklamda insanlan ikna etmek için duygular kullanılmaya çalışılır. Bu ilanda anne babalara bebekleri uyutmanın en iyi yolunun onlan sırt üstü yatırmak olduğunu öğretmek için şirinlik (oyuncak hayvan resimleri) ve endişe (uyanmasını istiyorsan yukan bakmasını sağla) bir arada kullanılmış.

bu kurala uyma fikri kulağa hoş geliyor olabilir ve kestirme yollar söz konusu olduğunda gerçekten de öyledir -yani çoğu zaman. Yeni bir koltuk almak istediğinizi ve mobilyacıya gidip çeşitlere bakındığınızı düşünün. i'Bunun hakkında neler hissediyorum?" kestirme yolunu kullanırsanız hissettiklerinizi ve duygularınızı hızlı bir şekilde gözden geçirebilirsiniz. Bir koltuğa oturduğunuzda kendinizi çok iyi hissettiğinizde de büyük olasılıkla o koltuğu satın alırsınız.

Tek sorun bazen bu hislerin nereden geldiğini bilemememizdir. Kendi- ' i çok iyi hissetmenize yol açan gerçekten koltuk mudur, yoksa tamamen sız bir şey mi? Belki daha en baştan iyi bir ruh hâlindeydiniz, belki de obilyacıya giderken radyoda çok sevdiğiniz bir şarkı çalmıştı. "Bunun ında neler hissediyorum?" kestirme yolu ile ilgili sorun, ruh hâlimizin edenini bazen yanlış anlamamız, bir kaynaktan (sevdiğimiz şarkı) gelen ygulanmızı yanlışlıkla başka bir kaynaktan (koltuk) gelen duygulara at- etmemizdir (yanlış yükleme için bkz. 5. Bölüm; Claypool, Hail, Madde, & ircia-Marques, 2008). Böyle olduğunda kötü kararlar verebiliriz. Yeni Ituk eve geldiğinde artık kendinizi o kadar da iyi hissetmenize yol açma- , ğını fark edebilirsiniz. Bu da reklamcıların ve satıcıların ürünlerini sunar-

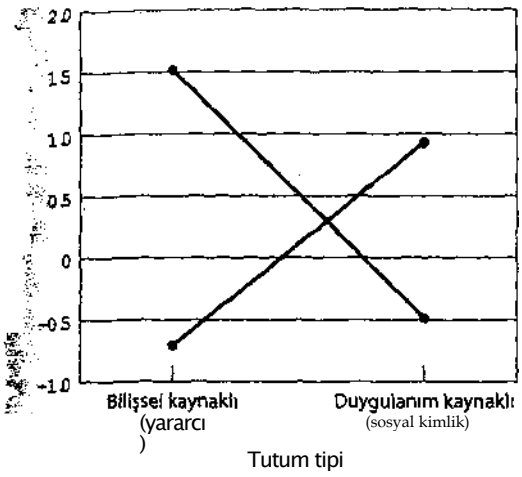
ken (örneğin, güzel bir müzik ya da *hoş* bir görüntü eşliğinde) iyi duygu lar yaratmaya ve böylece insanlann bu duygulardan en azından bazılan-pazarlanan mala yüklemesini sağlamaya çalışmasını gayet iyi açıklıyor. Duygu ve Farklı Tutum Tipleri Farklı tutum değiştirme tekniklerinin bf şansı, değiştirilmeye çalışılan tutumun tipine bağlıdır. Daha önce de değıı diğimiz gibi tutumlar aynı şekillerde ortaya çıkmazlar; bazılan daha çok t tum nesnesi ile ilgili inançlarımıza dayan ken (bilişsel kaynaklı tutumlar) bazılar#* daha çok duygu ve değerlere (duygulaı kaynaklı tutumlar), dayanır. Çeşitli çahşaî| larda en iyi yöntemin ateşe ateşle karş: vermek olduğu görülmüştür: Bir tutum bi| sel kaynaklıysa bu tutumu değiştirmenin iyi yolu rasyonel mesajlar kullanmak, du gulanım kaynaklıysa duygusal yaklaşımlan benimsemek olacaktır (Fab " gar & Petty, 1999; Haddock, Maio, Amold, & Huskinson, 2008; Shavit 1989; Snyder & DeBono, 1989). j

Bmsım daha önce hiç du- _ *şuzunedığı* bir- konuyu *çözmesi* ıçın duşuıunp* •'*ıj-nelemeye* , çalışmak yararsızdır *i* $_1$. -Joıuthan,Swıft

Farklı türdeki reklamlann ne derece etkili olduğunu inceleyen bir çaj *lışmayı* ele alalım (Shavitt, 1990). Örneğin, bir klima ya da elektrikli süpû genin fiyatım, gücünü ve güvenilirliğini ön plana çıkaran kimi reklamlar '' ürünün nesnel avantajlan vurgulanır. Parfüm ve kot pantolon reklamların da olduğu gibi, ürünün nesnel özellikleri yerine ne kadar seksi, güzel, gen' lik dolu olduğunu vurgulayan reklamlarda ise duygular ve değerler vur lamr. Hangi reklam tipi daha etkili olacaktır?

Bu sorunun yanıtını bulmak için katılımcılara farklı türde reklamlar gösterilmiştir. Bunlardan bazılan klima ya da kahve gibi "kullanım ürüm£ leri" ile ilgilidir, insanlann bu tip ürünlerle ilgili tutumlan genellikle ün% nün kullanımla ilgili özelliklerinin değerlendirilmesinden sonra oluş: (örneğin, bu klima ne kadar elektrik harcıyor?) ve dolayısıyla biliş"* kaynaklıdır. Parfüm ya da tebrik kartlan gibi diğer eşyalar ise "sosy£ kimlik ürünleridir". İnsanlann bu tip ürünlere yönelik tutumlan gene*: likle başkalanna nasıl göründüğü ile ilgili kaygılan yansıtır ve daha " duygulanım kaynaklıdır.

Şekil 7.6'da görüldüğü gibi insanlar en çok tutumlan ile uyuşan r. lamlara olumlu tepkiler vermiştir. Tutumlan bilişsel kaynaklı olduğu-'



7.6

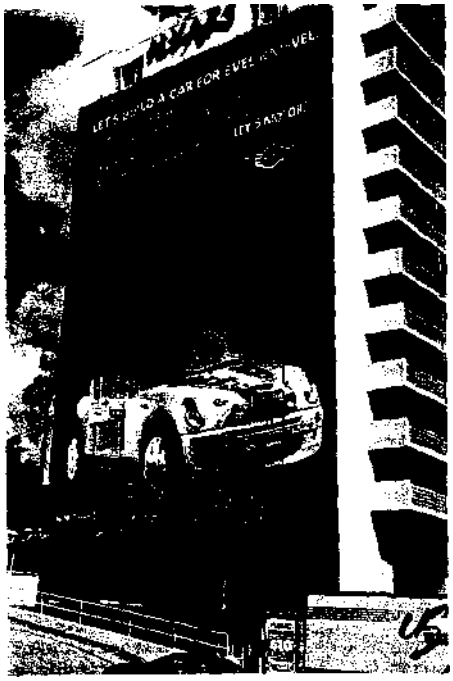
ygulanımsal ve bilişsel bilgilerin duygulanım ve biliş kaynaklı tutumlar üzerinde- i etkileri

-nlann tutumlan bilişsel kaynaklı olduğunda (örneğin, klima ya da kahveye yöne- ®k) ürünlerin yararlı yönlerini vurgulayan bilişsel kaynaklı reklamlar daha etkili oldu, mumlan daha çok duygulanım kaynaklı olduğundaysa (örneğin, parfüm ve tebrik rtlanna yönelik) değerleri ve sosyal kimliği vurgulayan duygulanım kaynaklı reklam- *daha etkiliydi. (Yüksek sap* insanlann reklamları okuduktan sonra daha fazla olum- dûşünceyi dile getirdiğini gösterir).

Shavıtt, 1990 çalışmasından uyarlanmıştır.)

örneğin, klima ya da kahve ile ilgili olduğunda) klimanın özellikleri gibi allanımla ilgili yönlerine odaklanan reklamlar daha başarılıdır, insanlann tumlan duygulanım kaynaklı olduğundaysa (parfüm ya da tebrik kartlarında olduğu gibi) değerler ve sosyal kimlik konulanna odaklanan reklam- daha başanh olmuştur. Şekil 7.6'da görülen grafikte insanlann farklı 'am tiplerine gösterdiği olumlu tepkilere yer veriliyor, insanların ürün- ' almayı ne kadar istedikleri ölçüldüğünde de benzer sonuçlara ulaşıl- tır. Yani, eğer günün birinde reklamcı olursanız işte size kıssadan hisse: emli olan insanlann pazarladığınız ürünle ilgili tutumlandır ve sizin de am kampanyasını bu doğrultuda düzenlemeniz gerekir.

.ltür ve Farklı Tutum Tipleri 5. Bölüm'de ele aldığımız benlik-kavramm- ki farklılıklar konusundan yola çıkarsak, farklı kültürden insanlar aynı ne karşı farklı tipte tutumlar sergileyebilir mi? Daha önce de belirttiği-



Sizce bu reklam tutumlan gulanım kaynaklı mı yoksa 1 sel kaynaklı mı olan insanlar»! ha çok etkiler? Genel ol; reklamlar değiştirmeye çahşo lan tutum türüne göre dıklannda daha etkili olurlar.^ reklam da insanlann duygufc hedefliyor gibi göründüğüne'ı re (gerçekten de arabanın j liği, yakıt harcaması ya da | nirliği gibi hiçbir bilgiye yeri rilmemiş) daha çok, tutun duygulanım kaynaklı olan ir lan etkileyecektir.

miz gibi Batı kültürlerinde bağımsızlık ve bireysellik vurgulanırken birç Asya kültüründe karşılıklı-bağımlılık ve ortaklaşacılık ön plana çıkar;'İ farklılıklar insanlardaki farklı tutum tiplerini ve bu tutumlan değiştirmeg yollanm etkiliyor olabilir (Aaker, 2000).

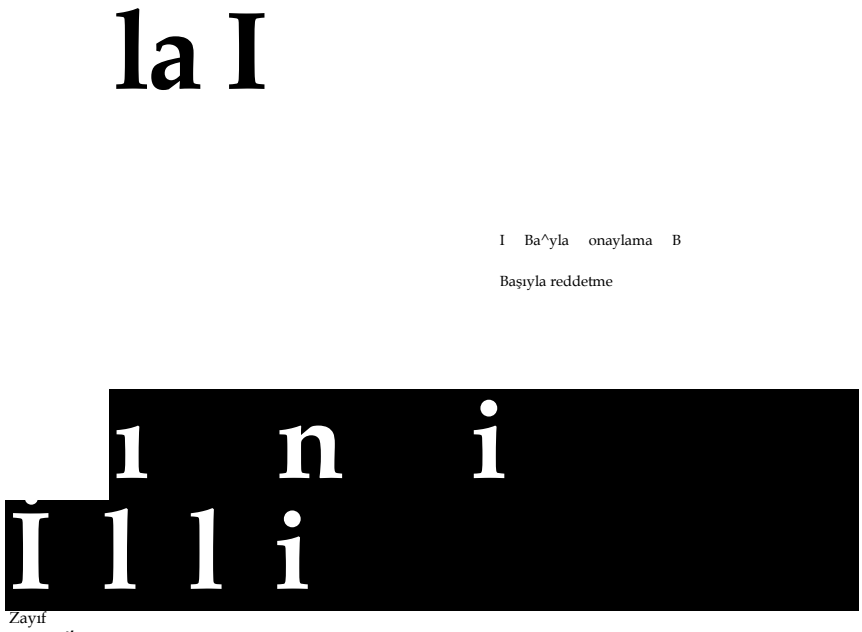
Batı kültürlerinde yaşayan insanlar tutumlannı daha çok bireyselli! kendini geliştirmekle ilgili kaygılara dayandmrken, Asya kültürlerin insanlar tutumlannda daha çok aile gibi bir sosyal grup içerisindeki' numlannı temel alıyor olabilir. Bu durumda, bireysellik ve kendini gelişti meyi vurgulayan reklamlar Batılı kültürlerde daha çok etkili olurken A|f kültürlerinde insanlann sosyal grubunu ön plana çıkaran reklamlar **dil** başanlı olacaktır. Bu hipotezi test etmek isteyen araştırmacılar aynı üra için bağımsızlığı (örneğin, bir ayakkabı reklamındaki slogan: "Doğru ayaS kabılan giydiğinizde her şey kolaylaşacak") ya da karşılıklı bağımlılığı ! negin, aynı ürün için farklı bir slogan: "Ailenizin ayakkabısı") vurgr farklı reklamlar hazırladılar ve bunlan Amerikalı ve Koreli katılımaB gösterdiler (Han & Shavitt, 1994). Amerikalılar en çok bağımsızlığı[1] layan reklamlardan etkilenirken Korelilerin karşılıklı bağımlılığı vur_

k reklamlardan daha çok etkilendiği görüldü. Araştırmacılar ABD ve Ko- de yayımlanan gerçek dergi reklamlarını da incelediler ve bu reklamların birbirinden farklı olduğunu gördüler: ABD'deki reklamlarda bireysellik, -dini geliştirme ve ürünün birey olarak müşteri için avantajları daha çok gulanırken Kore'deki reklamlarda daha çok aile, başkalarını düşünme -ürünün sosyal gruba sağladığı faydalar ön plana çıkarılıyordu. O hâlde, el olarak reklamların, değiştirmeye çalıştıkları tutuma göre hazırlanma- durumunda daha başarılı olacağım söyleyebiliriz.

Kişinin Kendi Düşüncelerine Güveni ve Tutum Değişimi

Kanserle Savaş Demeği için nasıl ikna edici mesaj hazırlayacağınız hak- da artık birçok şey bilmenize karşın, hesaba katmak isteyebileceğiniz bir yden d ıha söz edebiliriz: İnsanlar verdiğiniz mesajın tetikleyeceği düşün- ye ne kadar güvenecekler? Verdiğiniz mesajın sigara tiryakilerinde, "Vay İma, gerçekten de sigara içmenin bilmediğim birçok tehlikesi varmış" güncesinin uyanmasını sağladığını düşünün. Buraya kadar her şey yo- da ancak aynı zamanda insanlann bu düşüncelere çok *güvenmesini* de isiniz. Gözlerini kaçınp, "Bu konuda o kadar da emin değilim" derlerse rdiğiniz *mesajın da* pek etkisi olmayacaktır (Petty & Brinol, 2008; Petty, "ol, & De Marree, 2007). Büyük olasılıkla buraya kadar her şey yeterin- açık ancak insanlann kendi düşüncelerine güvenme *şekli* her zaman o ır da bariz değildir. Pablo Brinol ve Richard Petty (2003) tarafından dü- enen ve katılımcılara yeni bir kulaklık modelinin dayanıklılığının soluğu bir çalışmayı ele alalım. Kimilerinden kulaklık takarken başlannı yana, diğerlerinden de aşağı yukan doğru sallaması istenmişti. Bu sıra- kulaklık aracılığıyla, öğrencilerin üniversite kampüsündeyken kimlik mm yakalarına takması gerektiği üzerine bir konuşma dinliyorlardı. ı olarak da kimi katılımcılar bu konuda ikna edici, güçlü mesajlar dinken (örneğin, kimlik kartlan kampüsün öğrenciler için daha güvenli ol- ım sağlayacaktı) diğerleri ikna edici olmayan mesajlar duyuyordu (ör- ğın, öğrenciler kimlik kara taktığında güvenlik görevlileri öğle yemeğine / fazla zaman ayırabilecekti).

'Elbette ki tahmin edebileceğiniz gibi, çalışmanın amacı kulaklıklann tamlığını test etmek değil, bir mesajı dinlerken başı iki yana ya da aşağı h sallamanın mesajın ikna ediciliğini etkileyip etkilemediğini görmek-



Şekil 7.7

Kişinin kendi düşüncelerine güveninin ikna üzerindeki etkileri Katılımcılara bütün öğrencilerin kişisel kimlik kartı taşımasıyla ilgili güçlü ya da ■ mesajlar içeren tartışmalar dinletilmiştir. Gûya kulaklıkların dayanıklılığım ölçmek İçi kacüımcılardan tartışmaları dinlerken başlarını iki yana ya da yukarıdan aşağıya doğ sallamalan istenmiştir. Verilen mesajlar güçlü olduğunda başlarım "evet" anlamında y kan aşağı sallayanların mesajlara daha fazla güvendiği ve *bu* nedenle de, şeklin solu görebileceğiniz gibi, daha fazla ikna olduklan görülmüştür. Mesajlar zayıf olduğ ise başlarını "hayır" anlamına gelecek şekilde iki yana sallayan katılımcıların mesajla^ ikna ediciliğine daha az güvendiği ve dolayısıyla, şeklin sağında görebileceğiniz gibi, (ha az ikna olduklan görülmüştür. Diğer bir deyişle, başlarını yukan aşağı sallayanl sanlar, iki yana sallayanlara oranla, mesajla ilgili kendi düşüncelerine daha fazla güv iniştir (örneğin, mesajlar daha güçlüyken "vay canına, bu gerçekten ikna edici" ve ı sajlar zayıfken "vay canına, bu gerçekten çok aptalca")
(Şekil Btiilol & Petty, 2003 çalışmasından uyarlanmıştır.)

ti. Buna göre, baş hareketlerinin, verilen mesajla ilgisi olmamasına karşâ insanlann verilen mesaja duyduklan güveni etkileyeceği düşünülüyor® Başı "evet" der gibi yukan aşağı sallamanın, "hayır" der gibi iki yana *ssS* maya

oranla, verilen mesaja, daha fazla güven sağlayacağı düşünülüyoi® Çalışma sonunda bunun gerçekten de böyle olduğu görüldü ve buradan n kaç ilginç çıkarıma vanldı. Etkili mesajı duyarken başlarını yukan aşağıla layan insanlar, başlarım iki yana sallayanlara oranla, mesaja daha çok kdf yordu çünkü başlanyla onayladıklarında dinlediklere mesaja daha fazlij ven duyuyorlardı (bkz. Şekil 7.7'nin *sol* bölümü). Öte yandan, mesajlı yıf olduğunda başı aşağı yukan sallamak tam tersi bir etki gösteriyordu-J

günü iki yana sallayanlara oranla, duydukları mesajın aslında zayıf olduğu, edici olmadığı yönünde kendilerine daha fazla güvenmelerini sağlıyor, en mesaja *daha az* güven duymalarına neden oluyordu (bkz. Şekil ,7'nm sağ bölümü). Yani, mesajlarınız sağlam ve ikna edici olduğu sürece, ann verdiğiniz mesaja duyduklan güveni arttırmak için yapacağınız şey, mesajın daha etkili olmasını sağlayacaktır (Barden & Petty, 2008).

ÎKNA EDİCİ MESAJLARA KARŞI KOYMAK

Bu noktaya kadar kuşkusuz sinirlenmişsinizdir (ve bunun tek nedeni bu bölümün bitmek bilmemesi olmasa gerek). Tutumlannızı değiştir- e yönelik bu kadar çok akıllıca hazırlanmış yöntem söz konusuyken ik- ' edici iletişimlerden korunma şansımız hiç mi yok? Aslında var: En azın- bir takım stratejilere başvurduğunuzda bunu başarabilirsiniz, işte tün bu ikna edici mesaj bombardımanı altında sürekli fikrini değiştiren iri olmaktan korunmanın yolu.

, Tutumun Aşılanması

¹,. Yapabileceğiniz şeylerden biri, birisi saldınya geçmeden önce tutumunu- karşı mesajlan gözden geçirmektir. İnsanlar tutumun aşılanması (Ber- ., Maio, & Olson, 2003; McGuire, 1964) olarak adlandırılan tekniği kul- lehte ve aleyhte mesajlar üzerine ne kadar çok düşünürse manaksal inanlar kullanarak düşüncelerini değiştirme girişimlerini o denli iyi ber- edebilirler. Tıpkı insana az miktarda virüs verilerek daha sonra ortaya 'îabilecek viral bir hastalığa karşı bağışıklık kazanmasını sağlayan aşıda olgu gibi, mesajlan önceden değerlendiren msanlar daha sonraki iletişimle- ₁ etkilerine karşı görece bağışık olurlar. Buna karşılık, mesele hakkında dü- leyen, yani tutumu dolaylı yoldan oluşan birisi, tutumuna manaksal 1dan yöneltilecek saldırılara karşı özellikle savunmasız olacaktır.

Örneğin, William McGuire (1964) yürüttüğü çalışmada katılımcılan lumun çoğu üyesi tarafından üzerinde düşünmeden kabul edilen, her ye-

Aşılanması
karşıt küçük dozlarda fikirleri önceden aşılayarak insanları tutum değişikliği çabalarına karşı bağışık hâle getirmek

inekten sonra dişlerimizi fırçalamalıyız benzeri, *kültürel basmakalıplara* şı basit argümanlarla aşılamıştı. İki gün sonra katılımcılar yeniden gelip-' basmakalıplara yönelik, örneğin dişleri çok fırçalamanın zararlarından *V* seden, daha güçlü saldırıları okuyacaklardı. Bu iddialara karşı aşılanan sanlann, aşılanmayan kontrol grubuna oranla, konu hakkmdaki tutu nı çok daha az değiştirdiği görülecekti. Neden? Zayıf mesajlarla aşıla sanlann bu mesajlann neden yanlış olduğu üzerine düşünmeye za olmuştu ve bu sayede 2 gün sonra duyacakları daha güçlü mesaja karşı ma olasılıkları da yükselmişti. İnsanlann dişlerini ne sıklıkta fırçalaması! rektiği üzerine herhangi bir düşüncesi olmayan kontrol grubu ise sık diş çalamaya karşı iddialara karşı özellikle savunmasız durumda kalmışa, r

Ürün Yerleştirmeye Karşı Uyanık Olmak

TV dizisi 24'te tipik gergin bir sahne. Teröristler saldırıya hazırlaı ve gözü pek terörle savaş ajanı Jack Bauer enselerinde. Öte yandan, terö ler de çetin ceviz ve Terörle Mücadele mi'nin (TMB) bilgisayar sistemini çöke ye çalışıyorlar. TMB bilgisayar uzmanı C e, online saldırının farkında ama telaşla-* yor. Patronuna "*Cisco* sistemi güvenli derken kamera, bilgisayannın monitö " ki "*Cisco* Güvenlik Yanıt Sistemi" yi odaklanıyor. TV kanallarının şirketlerde dıklan para karşılığında gerçekleştir"' program sırasında ürün yerleştirme uy~ malarından birine tanık oluyoruz. Hatta, *co Systems bir* süre kendi web sitesinde 2§ zisinden alman bir video klip linkine bile yer vermiştir (Paul, 2005). ■

> Herhangi Dır ıconuaa Konuşmanın en temel etkisi .k^ıinm fikirlerini güçlendirmesidir; aslında, insan saldırma ve savunmanın hararetiyle ikna olmaya ısınana dek. neye inandığı nı hiçbir zaman tam olarak 'bilemez.
>
> -Charles Dudley Wamer, *Backlog Studies,* 1873

TV programlannın aralarında reklamlar başladığında insanlar gen* le uzaktan kumandadaki sessiz düğmesine basarlar (ya da program ön den kaydedilmişse bu bölümü hızlı geçerler). Reklamlardan kaçınma e mine karşılık olarak da reklamcılar ürünlerini programın içinde sergile nin yoUanm ararlar. Şirketler TV programlarının ya da sinema filmle yapımcılanna, ürünlerini senaryoya dâhil etmeleri karşılığında para' (Kang,

2008). Örneğin, *E.T.* filminde Elliot, E.T. harflerini yazabilmek"

's *Pieces* marka şekerlerden kullanmış ve daha sonra bu markanın sarında patlama yaşanmıştı. Popüler sinema filmi *Iron M an (Demir* ı)'de aralannda Apple ve Dell bilgisayarları, Audi, Ford ve Rolls Royce mobilleri ve *Vanity Fair* ve *Rolling Stone* dergileri de olmak üzere 40'tan markanın reklamı yapılmıştı, i* Ürün yerleştirmenin etkili olmasının nedenlerinden biri de insanlann, •^m ve davranışlanmn etkilenmeye çalışıldığını fark etmemesidir. Bu du- inda savunma kalkanlanmızı indiririz; E.T.'de *Reese's Pieces* markasını

jisy

rdüğümüzde binlerinin tutumlanmızı etkilemeye çalıştığım düşünmeyiz 'bu nedenle de karşı fikirler üretmeyiz (Burkley, 2008; Levitan & Visser, 08; Wheeler, Briûol, & Hermann, 2007). Buna karşı özellikle çocuklar mmasız durumdadır. Örneğin, yürütülen bir çalışma, izledikleri filmde yetişkinlerin sigara içtiğini gören 5 ila 8. sınıfta okuyan çocuklann siya karşı tutumlannm daha olumlu olduğunu ortaya koymuştur (Sar- ' t ve ark., 2002; Wakefield, Flay, & Nichter, 2003).

Bu da tutumlannm değiştirilmeye çalışılacağı konusunda insanlan önden uyarmanın ürün yerleştirmeye -ya da daha genel olarak iknaya karşı " 'n bir araç olup olmadığı sorusunu akla getiriyor. Öyle görülüyor ki bu çekten de etkili bir araçtır. Yürütülen çeşitli çalışmalarda insanlan tu- mlannın az sonra değiştirilmeye çalışılacağı konusunda uyarmanın buna :şı daha az savunmasız olmalannı sağladığı görülmüştür. Önceden uya- dıklannda insanlar gördükleri ve işittiklerim daha dikkatlice analiz eder- r ve bunun sonucunda da tutum değişikliğinden kaçınma olasılıklan ar- .. Bu tip uyanlar olmadığında ise insanlar ikna denemelerine daha az dik- [1] ederler ve bunlan olduktan gibi kabul ederler (Knowles & Lınn, 2004; jarin, Cialdini, Rice, & Sema, 2002; Wood & Quinn, 2003). Öyleyse ço- Jdann TV izlemesine ya da sinemaya *gitmesine izin* vermeden önce on- :a tutumlannı değiştirmeye yönelik denemelere maruz kalacaklarını jtnsatmak iyi olacakur.

• Akran Baskısına Karşı Koymak

Tutumlara yönelik saldırılana çoğunlukla duygulanmıza yöneldiğine ğinmiştik. Bu tip fikir değiştirme tekniklerini de manaksal tekniklerin lerini savuşturabildiğimiz gibi savuşturabilir miyiz? Bu önemli bir soru ü tutum ve davranışlardaki kritik değişimlerin çoğu mantıksal değil,



Ticari bir ürünü bir sinema ya da televizyon gösterisinin senaryosuna sokma aı gelen ürün yerleştirme gittikçe yaygınlaşıyor. Örneğin, 24 dizisinin bir bölümünde Jack Bauer belirgin bir şekilde sergilenen Macintosh PowerBook bilgisayarının ömi stratejisini belirlemeye çalışıyor.

duygusal tepkiler şeklinde gerçekleşir. Örneğin, çoğu ergenin sigara, içkf da uyuşturucu kullanmaya nasıl başladığını düşünün. Bunun nedeni gen likle akran baskısıdır ve bu yaşlardaki çocuklar bu tip baskılara karşı öz likle savunmasızdır. Gerçekten de, bir çalışmada görüldüğü üzere, bir erg nin esrar kullanıp kullanmayacağım öngörmenin en iyi yolu esrar kulla " bir arkadaşı olup olmadığına bakmaktır (Ailen, Donohue, & Griffin, 20 Yamaguchi & Kandel, 1984). Bunun tıasıl gerçekleştiğini düşünelim. A daşlar arasında mantığa dayalı tartışmalar olmayacaktır. (“Hey Jake, yü* tülen yeni araştırmalarda az miktarda içki içmenin sağlığa yararlı olı _____ _ bulunmuş, haberin var mıydı?”) Aksine,''

Bir yoldaşın ikna sözcükle- ran baskısı değer ve duygulara yönelir, ri etkidir. dedilme korkusunu, özgürlük ve özerki) -Homeros_____ ■ - teğini hedef alır. Ergenlik çağında arkad^ önemli bir sosyal onay kaynağıdır -belT en

önemlisidir- ve belirli tutum ya da davranışlan benimsemek, örn uyuşturucu kullanmak ya da korunmadan cinsel ilişkiye jirmek, ö ödüller vadedebilir. Ergenlik çağındaki çocuklann tehlikeli davra' yönelme olasılığını azaltmak için gerekli olan şey, akran baskısı yoluy



US THE «EW EVOLUTION MV-pIly'Ul,..
■4

m değişikliğine direnmelerine duncı olacak tekniklerdir.

Seçeneklerden biri McGurie'm p-flama yaklaşımının mantığını akli baskısı gibi daha etkin ikna teklerini de kapsayacak şekilde gelenektir. Bunun için insanlar, "tebilecekleri mantıksal mesajlar- ı çeşitli dozlar verme yoluyla aşıanın yanı sıra, karşılaşabile- ekleri duygusal baskılardan ömek-

• verilerek de aşılanabilir.

Örneğin, çoğu sigara içen sınıf arkadaşlarıyla takılan 13 yaşındaki 'Jake'i ele alalım. Sınıf arkadaşları içmediği için Jake'le dalga içmeye başlıyorlar ve ona pısırık yorlar. Hatta biri bir sigara yakı- nr ve bir nefes alması için ona atıyor. Bu tip bir baskıyla karşı-;an 13 yaşındaki çocuklann çoğu ı boyun eğecektir. Öte yandan, L-e'e karşılaşabileceği bu tip basarın daha hafif versiyonlarını ve bunlara karşı koyma tekniklerini önce- en gösterdiğimizi düşünün. Örneğin onunla rol oyunu oynayabiliriz: Bir ■kadaşı, sigara içmediği için Jake'e "korkak tavuk" diye bağırır ve biz de a, "Seni etkilemek için sigara içeceğime tavuk olmayı tercih ederim" de- ; öğretiriz. Smıf arkadaşlarının uyguladığı güçlü baskıya karşı direnme- için bu, etkili bir yol mudur?

Ergenlerde sigara kullanımını engellemeye çalışan kimi programlar kısmen başarılı olmuştur. Resimdeki Boyz II Men grubu gibi birçok ünlü isim görüntülerinin bu çalışmalarda kullanılmasına izin vermiştir.

Ergenlerde sigara kullanımını önlemeye yönelik çeşitli programlar "un gerçekten de etkili bir yol olduğunu gösteriyor. Bu programlardan .ide psikologlar 7. sınıf öğrencileri ile yukandakine çok benzeyen bir oyunu oynamıştır (McAlister, Perry, Killen, Slinkard, & Maccoby, 3). Araştırmacılar, yürütülen çalışmadan 3 yıl sonra bu oyuna katılan encilerde sigara içme oranının, kontrol grubunda yer alan ve rol oyu-

nuna katılmayan öğrencilere oranla, önemli derecede düşük olduğu®§j bulmuştur. Bu yüreklendirici sonuç da sigara kullanımını azaltmaya nelik benzer programlarda aynı tekniğin kullanılmasını sağlamıştj§| (Chassin, Presson, & Sherman, 1990; Crone ve ark., 2003; Hoffma Monge, Chou, & Valente, 2007).

İkna Çalışmalarında Bumerang Etkisi: Tepkisellik Kuramı*!

Tutumlarına yönelecek saldırılara karşı insanlara aşılama yoluyla baj şıklık kazandırmaya çalışırken eli hafif davranmayı unutmamak gerekip Çocuğunuzun asla sigara içmemesini sağlama almaya çalıştığınızı dü: *nün.* "Vereceğim mesaj ne kadar güçlü olursa o kadar iyi, isterse yanlış sun" diye düşünüp çocuğunuzun sigara paketine bakmasını bile yasakla' bilirsiniz. "Ne zararı olacak ki?" diyebilirsiniz, "En azından böylece bu nunun ne kadar ciddi olduğunu anlayacaktır."

Aslında çok sert yasaklamalar getirmek zararlıdır, yasak ne kadar olursa bumerang etkisi yaratma ve yasaklanan etkinliğe ilginin artmas: neden olma olasılığı da o denli artar. Tepkisellik kuramına (Brehm, 1966i göre insanlar yapma, düşünme ve isteme özgürlüklerinin kısıtlandığı hi sinden hoşlanmazlar. Özgürlüklerini tehdit altında hissettiklerinde nafii bir tepkisellik durumu ortaya çıkar ve insanlar bu tepkiselliği azaltmak *i* tehdit edilen davranışı (örneğin, sigara içmek) sergileyebilirler.

Örneğin, bir çalışmada araştırmacılar bir üniversite kampüsündeki valedere ve duvarlara yazı yazmalarını önlemek amacıyla, iki uyandan l rini yerleştirdiler (Pennebaker <Sr Sanders, *1976).* Uyanların birinde "I bir şekilde duvarlara yazı yazmayın" ibaresi okunuyordu. Diğer uyanda ha ılımlı bir dil kullanılmıştı: "Lütfen duvarlara yazı yazmayın." Araştı cılar iki hafta sonra dönerek uyanların asılmasından sonra duvarlara ne dar yazı yazıldığını incelediler. Öngörüldüğü gibi, "Hiçbir şekilde..." u sının bulunduğu tuvalederdeki yazı miktan, "Lütfen duvarlara..." uya' mn bulunduğu tuvaletlere oranla, önemli ölçüde daha fazlaydı. Be:

Tepkisellik Kuramı
İnsanlar belirli bir davranışı sergileme özgürlüklerinin tehdit altında old
inandığında nahoş: bir tepkisellik hâli ortaya çıkar ve bunu, da tehdit altı

ıamşı sergileyerek azaltırlar.

ELLİOT ARONSON - TIMOTHY D. WILSON - ROBIN M. AKERT

e, sigara içme, uyuşturucu kullanma ya da burnuna hızma takma konuda sert uyanlar alan insanlann kişisel özgürlük ve seçim duygularını ye- -n kazanmak için bu davranışlan sergileme olasılıktan daha yüksek otatır (Bushman, 2006; Miller, Lane, Deatrick, Young, & Potts, 2007).

r TUTUMLAR DAVRANIŞLARI * NE ZAMAN ÖNGÖRÜR?

Kanserle Savaş Demeği için düzenlemeniz gereken reklam kampanya- düşünün. Bu tip kurumlann reklam kampanyalanna bu denli çok para '-rcamak istemesi basit bir varsayıma dayanır: insanlann tutumlan değiş- de (örneğin, sigaradan o kadar da hoş- ıadıklan zaman) davranışları da değişir örneğin, sigarayı bırakırlar).

> Öğüt verinz ancak insanla- nn davranışlarını etkileme- ' yiz. -
> -François de La Rouchefouca- uld, *Vecizeler*, 1665

Klasik bir çalışmada (LaPiere, 1934) tu- ile davranışlar arasındaki ilişkinin aslm- o kadar da basit olmadığı görülmüştür. 930'lann başlannda Richard LaPiere, genç ir Çinli çiftle ülkeyi baştan başa gezecekleri bir seyahate çıkmışa. Bu dölde ABD'de Asya kökenlilere karşı yaygın bir ön yargı vardı ve bu ne- fenle girdikleri her otelde, restoranda, kamp alanında LaPiere arkadaşlan- reddedileceği korkusunu taşıyordu. Buna karşılık, gittikleri 251 işletme anda yalnızca birinin Çinlilere hizmet vermeyi geri çevirmesi onu ol- kça şaşırtacaktı.

Ön yargının söz konusu olmadığını gören LaPiere insanlann Asya kö- ilere karşı tutumlannı farklı bir şekilde incelemeye karar verdi. Seya- t sona erdikten sonra Çinli arkadaşlanyla birlikte gittiği her yere birer ektup yazdı ve Çinli müşterileri kabul edip etmediklerini sordu. Çoğu den de yanıt aldı ancak yalnızca *bir* yanıt olumluydu, %90'mdan fazlası lilere kesinlikle hizmet vermeyeceklerini söylüyordu, diğerleriyse ka- ızdı. İnsanlann yazıyla ifade ettiği tutumlar gerçek davranışlanndan ne- farklıydı?

LaPiere'in çalışması, elbette ki kontrollü bir deney değildi. Bu sonuçla- ,insanlann tutum ve davranıştan arasında illa da bir tutarsızlık ortaya ■ğını kendisi de kabul ediyordu. Mektuptanna yanıt veren işletme

sahiplerinin, onlan ağırlayan görevlilerle aynı kişi olup olmadığını bite olanaksızdı, aynca Çinli arkadaşlannı kabul etmeleri ile mektubu okur lan arasında geçen birkaç ay zarfında fikirleri de değişmiş olabilirdi, de insanlann tutumlan ile gerçek davranışları arasındaki bu uyuşmaz! denli dikkat çekici ki davranışlara zorunlu olarak tutumlan izlediği va yımmı sorgulamak kaçınılmaz oluyor. Özellikle de LaPiere'in çalışı dan sonra düzenlenen ve tutumlann davranışlan yeterince öngörmedi^ ortaya koyan araştırmalar (Wicker, 1969) bu görüşü destekliyor.

Peki bu nasıl oluyor? Birisinin Asya kökenlilere ya da siyasi bir **ada,?** karşı tutumu gelecekte nasıl davranacağı konusunda gerçekten hiçbir o söylemez mi? LaPiere'in çalışmasında ve bunu izleyen araştırmalarda ı edilen bulgular ile davranış ve tutumların çoğu zaman tutarlı *olduğu* ge ğini nasıl bağdaştırabiliriz? Öyle görülüyor ki tutumlar davranışlan; ca belirli spesifik koşullar altında öngörmektedir (DeBono & Snyder, iç Zanna & Fazio, 1982). Önemli etmenlerden biri de öngörmeye çahştıg davranışın kendiliğinden mi yoksa planlı mı olduğudur (Fazio, 1990),

Kendiliğinden Davranışlan Öngörmek

Bazen spontane davranır, yapmak üzere olduğumuz şey üzerine çok düşünürüz. LaPiere ve Çinli arkadaşlan bir restorana girdiğinde resto müdürünün onlara hizmet edip etmeme konusunda düşünmek içm zamanı yoktu; ani bir karar vermesi gerekiyordu. Benzer şekilde, yoldaş rürken birisi bizi durdurup imar yasasındaki değişikliklerle ilgili bir < çeyi imzalamamızı istediğinde genellikle durup 5 dakika boyunca dû meyiz; dilekçeyi imzalama konusunda hızlı bir karar veririz.

Tutumlar, yalnızca erişilebilirlikleri yüksek olduğunda kendilig davranışlan öngörür (Fazio, 1990, 2007; Kallgren & Wood, 1986). TuC erişilebilirliği bir nesne ile onun bir değerlendirmesi arasındaki çağ mm gücüdür ve genellikle birisinin bir konu ya da nesne hakkmdaki ı gulannı ne kadar hızlı bir şekilde aktarabildiği ile ölçülür (Fazio, 20 Erişilebilirlik yüksek olduğunda tutum nesnesini her görüşünüzde j

Tutum ErişilebtKrligi Tutmıyıesnesi üe kişinin hu nesneyle ilgili değerlendirmesi
arasındaki 1 gücü ,' kişinüt nesneyle ilgili duygularını ne kadar hızh aktarabildiği ile t

'nmenizde tutumunuz aklınıza gelir. Erişilebilirlik düşük olduğunda tutumunuz aklınıza daha yavaş gelir. Buna göre, erişilebilirliği yüksek mlann kendiliğinden davranışları öngörme olasılığı daha yüksektir û kişi harekete geçerken tutumunu düşünme olasılığı yüksek olacak- peki ama tutumlan en başta erişilebilir kılan nedir? Önemli belirleyi- erden biri kişinin tutum nesnesi ile ilgili davranışsal deneyiminin dere- 'dir. Kimi tutumlar, örneğin birisinin evsizler bannağmda gönüllü ola- çahşmasmdan sonra evsizlere karşı tutumunda olduğu gibi, yaparak ilen deneyimlere dayanır. Diğer tutumlarsa pek fazla deneyim söz ko- olmadan şekillenir, örneğin kişinin evsizler hakkmdaki tutumu ga- tede okuduğu bir yazıya dayanıyor olabilir. Kişinin bir tutum nesnesi ile ' deneyimi ne kadar doğrudansa erişilebilirliği de o kadar yüksektir, yısıyla kendiliğinden davranışlan tutumlarıyla daha tutarlı olacaktır lasman & Albarracin, 2006).

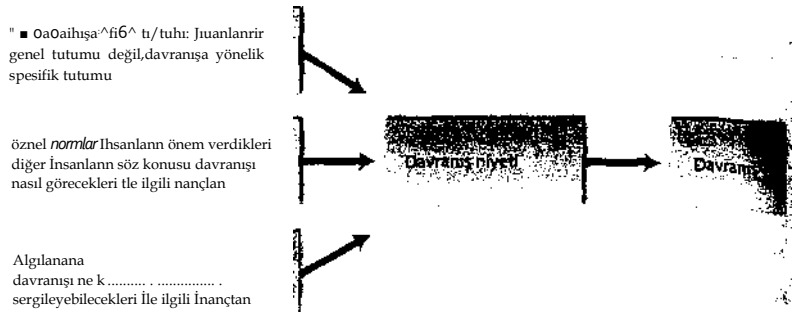
Üzerinde Düşünülmüş Davranışlan Öngörmek Çoğu durumda davranış kendiliğinden değildir, üzerinde düşünülmüş lı bir davranıştır. Çoğumuz hangi üniversiteye gideceğimiz, bir iş tek- i kabul edip etmeyeceğimiz, tatil için nereyi seçeceğimiz gibi konuiar- ciddi bir şekilde düşünürüz. Bu koşullar altında tutumumuzun erişilebi- 'ği daha az önemlidir. Bir konu üzerinde düşünmek için yeterli zamanı- olduğunda tutumlarımız erişilebilir olmadığında bile nasıl hissettiği- üzerine düşünebiliriz. Erişilebilirlik yalnızca, ne yapacağımız konuda, üzerinde fazla düşünmeden ani karar vermemiz gerektiğinde önem ır (Eagly & Chaiken, 1993; Fazio, 1990).

Tutumlann, üzerinde düşünülmüş davranışlan nasıl öngördüğü üzeri- en tanınmış kuram planlı davranış kuramıdır (Ajzen & Albarracin, 7; Ajzen & Fishbein, 1980, 2005). Bu kurama göre, insanlann nasıl nacaklan konusunda düşünmeye zamanlan olduğu zaman davramş- en iyi öngören şey niyetleridir ve bunu da üç şey belirler: spesifik

v*';' j 5

Davranış Kuramı s. , f v

w planlı, düşünerek sergilediği davranışlarım en iyi öngören şeyin- kişüoia be- vramşîara yönelik tutumlan, öznel normları ve algılanan, davranışı-kontrolü fikri:



Şekil 7.8
Planlı davranış kuramı.
Bu kurama göre insanlann planlı, üzerinde düşünülmüş davranışlarını en iyi öngöretî şey davranışlarının niyetleridir. Bu niyetleri en iyi öngörense spesifik davranışa yönelik tutumlan, öznel normlan ve davranışla ilgili algılanan davranîş kontrolleridir.
(Ajzen, 1985 çalışmasından uyarlanmıştır.)
;
;

davranışa yönelik tutumlan, öznel normları ve algılanan davranış kontrolleri (bkz. Şekil 7.8). Şimdi bunlan sırasıyla ele alalım.

Spesifik Tutumlar Planlı davranış kuramına göre yalnızca davranışa yönelik spesifik tutumlann bu davranışı öngörmesi beklenebilir. Bir çalışmada? araştırmacılar evli kadınlardan oluşan bir örnekleme doğum kontrol haplarına yönelik genel (doğum kontrolüne yönelik tutumlan) ve özel (gelecek ? iki yıl içerisinde doğum kontrol hapı kullanmaya yönelik tutumlan; bkz. Tablo 7.1) tutumlannı sormuştur, iki yıl sonra kadınlara görüşmeden soni ra doğum kontrol hapı kullanıp kuüanmadıklan sorulmuştur. Tablo 7.1'de görüldüğü gibi, kadmlann doğum kontrolü ile ilgili genel tutumlan doğum kontrolü uygulayıp uygulamamalannı hiçbir şekilde öngörmemiştir. Bu ge-_ nel tutum kararlarını etkileyebilecek haplann uzun vadeli etkileri ve diğer doğum kontrol yöntemlerine yönelik tutumlan gibi diğer etmenleri hesaba j katmamıştır. Doğum kontrol hapı kullanımıyla ilgili soru özele indikçe bu ! tutumun gerçek davranışı öngörme oranı da yükselmiştir (Davidson & Jac- card, 1979).

Bu çalışma LaPiere'in (1934) insanlann tutum ve davranışlan arasmda gördüğü tutarsızlığı açıklamamıza yardım ediyor. İşletme sahiplerine sorulan, "Çinlilere hizmet verir misiniz?" sorusu çok geneldi. Daha spesifik bir soru, örneğin, Amerikalı bir üniversite profesörünün eşlik ettiği eğitimli

k kadın gruplarına doğum kontr E spesifikse gerçek doğum kontrı onO'a yakınsa gösterir. i

İİ!8S$18ÎİM ...

^;Ç)lçüxnü

Tutum Da's ranvş |

ı kontrolüne yönelik tutum - . - ç - ' ;

j|j|mkontrol haplarına yönelik tutum c pşn kontrol hapı kullanmaya yönelik tutum'. .

: izleyen 2 yıl içerisinde doğum kontrol n,'kullanmaya yönelik tutum

57 ■ ' I®

iriak. Davıdson & Jaccard, 1979 çalışmasından uyarlanmıştır. ■*m t* 'Ti?

iyi giyimli, nazik bir Çinli çifte hizmet verip vermeyeceklerini sorsaydı işletme sahiplerinden davranışlarıyla daha tutarlı yanıtlar alabilirdi.

Öznel Normlar Davranışa yönelik tutumlan ölçmenin yanı sıra insanlann öznel normlannı, yani önemsedikleri insanlann söz konusu davranışı nasıl görecekleri ile ilgili inançlannı da ölçmemiz gerekir (bkz. Şekil 7.8). Birisi- t nin niyetini öngörürken bu inançlan bilmek kişinin tutumlannı bilmek kadar önemli olabilir. Örneğin, Kristen'in bir hip-hop konserine gitmekle ilgili niyetini öngörmeye çalıştığımızı ve bu müzik türünden hoşlanmadı- | ğını bildiğimizi düşünün. Büyük olasılıkla konsere gitmeyeceğini söyleriz. Öte yandan, diyelim ki en iyi arkadaşı Tony, Kristen'in |- konsere gitmesini çok istiyor. Bu öznel nor-

Eylemler verebilecekleri ■' bütün sonuçlan verecekse-' bu eylemler üe' kişilim ni: yeden arasında' tutarlıfık • olması gerekir. . _ - ı -Françoıs de La Rocheiöuca' uld, *Vecizcler,* 1665":

mu -yakın arkadaşının davranışını nasıl göreceği konusundaki inancmı- bildiğimize göre öngörümüz de değişebilir.

|;Algılanan Davranış Kontrolü Son olarak, Şekil 7.8'de görüldüğü gibi, insanlann niyetleri bir davranışı ne kadar rahatlıkla sergileyebilecekleri ko- |nusundaki inançlanndan, yani algılanan davranış kontrolünden de etkileptir. İnsanlar bir davranışı uygulamanın, örneğin cinsel ilişki sırasında pre

zervatif kullanmayı anımsamanın zor olduğuna inandığında bu yönde lü bir niyetleri olmaz. Davranışı uygulamanın, örneğin işten eve döner süt almayı anımsamanın kolay olduğuna inandıklarında ise bu yönde lû bir niyetin oluşma olasılığı daha yüksektir.

Kayda değer sayıda araştırma insanlara niyetleri belirleyen bu etke - spesifik davranışlara, öznel normlara ve algılanan davranış kontrolüne nelik tutumlar- hakkmdaki fikirlerini sormanın hangi işi kabul edece emniyet kemeri takıp takmayacakları, zamanında muayeneye gidip gi yecekleri ve cinsel ilişki sırasında prezervatif kullanıp kullanmayaca gibi planlı, üzerinde düşünülmüş davranışlarını öngörme olasılığını a dığmı ortaya koyuyor (Albarracin, Johnson, Fishbein, <Sr Mueller 2001; Armitage & Conner, 2001; Cooke & Sheeran, 2004; Trafimo Finlay, 1996).

REKLAMIN GÜCÜ

Reklamın ilginç yanı çoğu insanın, reklamların kendisi dışında h üzerinde etkili olduğunu düşünmesidir (Wilson & Brekke, 1994). îns genellikle şu tip yorumlarda bulunur

ideaHemtt ’ „ v - “Reklamları izlemekte bir sakınca görm Bir ulusun lamlarına bakarak/söyleye- ram- Bazllan eğlenceli ve beni o kadar da; hıtircfni? kilemiyorlar.” Peki bu doğru mu? Bu s;_ -GeorgeKonnan Dougfes, *Sa-* ■ psikoloji açısından önemli bir soru *uth v/ind,* 1917 » tutum ve davranışlar üzerine buraya ele aldığımız araştırmaların çoğu Iaborattc' ortatıunda üniversite öğrencileriyle düzenlenen araştırmalardı. Böl başında gördüğümüz gibi, hepimiz gündelik yaşamımızda tutumla değiştirmeye çalışan yüzlerce reklamla karşılaşıyoruz. Bu reklamlar ger_ ten işe yanyor mu, yoksa her yıl reklamlara milyarlarca dolar akıtan ş-' ler paralarını boşa mı harcıyor?

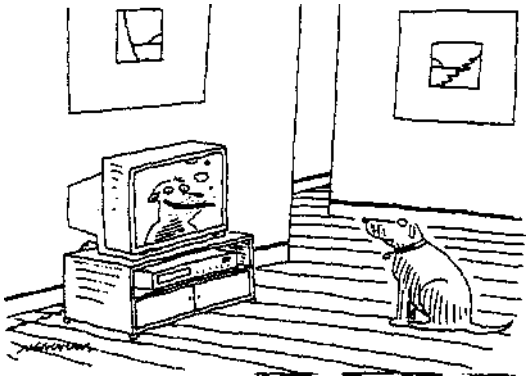
Öyle görünüyor ki insanlar reklamlardan düşündüklerinden daha r. etkileniyorlar (Abraham & Lodish, 1990; Liebert & Spafkin, 1988; 1991; Wells, 1997; Wilson, Houston, & Meyers, 1998). Reklamlarmış radığım gösteren en iyi kanıt *kablo TV pazar araştırma* testleri olarak a dınlan çalışmalardır. Bu çalışmalarda reklamcılar, kablo TV şirketi

larla ortaklaşa çalışırlar ve rastgele seçilmiş bir izleyici grubuna, herifi mı izlettirirler. Bu potansiyel müşterilere kasalarda taranan özel _ kartlan verilerek yaptıkları alışverişler izlenir ve böylece örneğin 'jbaDub çamaşır deteıjanı reklamını izleyenlerin gerçekten daha fazla [1] aDub alıp almadıklanna bakılır, bu da reklamlann etkinliğini ölçme- \ iyi yoludur. 300'ün üzerinde kablo TV pazar araştırmasının sonuç- plamlann, özellikle yeni ürünlerde, işe yaradığım gösteriyor (Lodish İ.,1995). •

j^eklamlar Nasıl Etkili Oluyor?

eklamiar nasıl etkili olur ve hangi reklam türleri daha etkilidir? Bu so- rm yanıtlarını daha önce ele aldığımız tutum değişimi konusunda bula- %. Reklamcılar duygulanım kaynaklı tutumlan değiştirmeye çalışuğm- unun en iyi yolu, daha önce de belirttiğimiz gibi, duygulara karşı duy- kullanmaktır. Örneğin, farklı gazoz markalarının reklamlarında oldu- ' ■'-i çoğu reklam duygusal yaklaşımı benimser. Farklı kola markalarının ~da o kadar da farklı olmadığını düşünürsek, çoğu insanın alışveriş ka- tem farklı markalann nesnel niteliklerine bakarak vermediğini görebili- jDolayısıyla, gazoz reklamlarında olgulara ve sayılara yer verildiğini gö- lyiz. Bir reklam şirketi yöneticisinin belirttiği gibi "Gazoz reklamlarının özelliği aslında hiçbir şey söylemiyor olmalandır" *("Battle for Your Bra- .?*1991). Gazoz reklamlan insanlara rakamlar vermek yerine onlann duymana yönelir ve gazoz markası ile heyecan, gençlik, eneıji ve cinsel çeki- duygularını bağdaş- , ya çalışır.

İnsanlann tutumlan Ja bilişsel kaynaklıy- ir noktayı daha göz ne almamız gerekir: au kişiyle ne kadar «alı? insanların gün- |k hayadannı etkile- gjmemli sonuçlar dolacak mı, yoksa onla-



poğrudan etkileme- TÜTÜN SEKTÖRÜ YENİ BİR PAZAR BULDU

BAĞLANTILAR

Uyuşturucu Kullanımım Azaltmaya Yönelik Medya Kampanyaları İşe Yarıyor mu?

Filmlerde sigara ve içki tüketimi yaygın olarak görülebiliyor, bazen de çoğu cin hayran olduğu kamuya mal olmuş kişilerin uyuşturucu ve alkol kulla] özendirdiğini görüyoruz. Reklamlar, ürün yerleştirme ve ünlüler insanlann da' nışlannı etkileyebilir; tütün ve alkol kullanımı da bu etkilerin arasmda yer tadır (Pechmann & Knight, 2002; Saffer, 2002). Bu da önemli bir soruyu me getiriyor: Alkol, tütün ve esrar gibi maddelerin kullanımım önlemeye kamu ilanlan işe yarıyor mu?

Buraya kadar, özellikle iknaya yönelik mesaja dikkat etmeye çok da güdülı



diklerinde ya da dikkat eı çalışırken dikkatleri dağıldı] insanlann tutum davranış] değiştirmenin zor olabildi; gördük. Bununla birlikte, yönelik mesajlar iyi işlem etkili de olabilirler ve ıı tutumlannı değiştirmeye başanlı çalışmalar üzerinde durduk. Peki, araştırmacılar teknikleri laboratuvar dışına np gerçek hayattaki tutum' davranışlan, örneğin ii yasa dışı maddeleri kullanma-;^ limini değiştirmeye çalıştı] da neler olur? Medyadaki (televizyon, radj elektronik ya da basılı m. ki) bir mesajın gençlerde kullanımı (yasa maddeler kol ve tütün) üzerindeki etkile ni test eden çalışmalann bir analizi bu konuda oldukça reklendirici sonuçlar iç (Derzon & Lıpsey, 2002). *T* gibi belirli maddeyi hedefi'

ve

yöı

dışı

Madde

düzenlenen bir üst-analiz çalışmasında görebiliyoruz. Bu bölümde okuduklarınızdan yola çıkarak, yukandakı ilanın etkili olduğunu söyleyebilir misiniz?



See Knox County'de gösterilmiştir. Araştırmacılar her mbölge% (»genlik çağındaki gençlerle görüşmeler yapmış ve son30günît ' Şefik tutumlarını ve esrar kullanımım değerlendirmiş tiıiV:#?

|bîr medya kampanyasından sonra çoculdat^Jj|gj aldığı
görülmüştür. Televizyon veradyodat Mesajlar
etkili olmuştur (Ibrahim.&j nç..aktörlerin esrar
kullanımının insan i- gibi konulardaki etki
kaynaklahaıv îkvızyon fılmlennı içeren çalışma İ
konuca j|ğştur (Palmgreen, Donohew, Lorch, Ho
Stej»b

" sa filmlerin yani yem, duygusal açıdan'heyecanlı etkinlikleri . kişiliklerini anlatmak ıçm kullanıkn bir terim olan heyecanü jük olan: gençler üzerinde gözlemlenebilir bir etkisi olmadığı görüfin şiler zaten esrar kullanmadıkları ıçın kısa fiknlenn-bu/tip insanlar uzermd< langi bir etkisinin olması da beklenemez. :Buna teşıM^h^elaâ arama İİŞyüksek oian ergenlerde kısa filmlerin etkisi kesin olarak gözlemlenebılmiştir kısa Şılmler yalnızca Fayette County'de gösterildiği ve Knox County'de gösterilmediği: ada, Fayette'de yaşayan ergenler arasmda son 30 günde esrar kı^mHÜnffir 638'den. %28'e düştüğü görülmüştür,. Buna karşılık, aym dönmdeîKnoijCiö- l&nty'deki ergenler arasmda esrar kullanımını yaygınlaşmıştır. '-Kısa"IQ]pIeEilCâü&K ^ounty'de gösterildiğinde yapılan görüşmelere göre. esm'kullanmm^^6İ0K$6İ|s$ fdıgı görülmüştür. Bu oranlar çok yüksek değildir; kısa filmleri izleyen: ergenfer&î İ&epsi hemen esrar kullanımına son vermiştir demlemez. Hiç kuşkusuz kimi' ergen-' > £fcr filmleri hiç izlememiş, izleyenler arasından birçoğu da filmlerdensedaleianeifts İmiştır. Buna karşılık, kamu sağlığı açısından bakıldığında %10'luk bır'düşöşfeet-?». Rileyici olduğu, daha sağlıklı davranışlan özendirmeye yönelik medya kampanya- * plannın umut vencı olduğu söylenebilir. . ■

yen daha önemsiz bir mesele mi söz konusu? Örneğin, mide ekşimesini ele alalım. Bu, çoğu insanda güçlü duygu ya da değerleri harekete geçiren bir konu değildir -daha çok bilişsel kaynaklıdır. Öte yandan, sıklıkla mide ekşimesi yaşayanlar için konu hiç kuşkusuz kişisel olarak önemlidir Bu durumda, insanlann tutumlannı değiştirmenin en iyi yolu man- . tıksal, olgulara dayanan mesajlar kullanmak ve onları, pazarladığınız 'ürünün mide ekşimesine karşı en etkili ya da en hızlı ürün olduğuna ik- ;ha ederek bu ürünü almalannı sağlamaktır (Chaiken, 1987; Petty & Ca- 'cioppo, 1986).



Yukarıda reklamcılık tarihinin en ünlü ilanlarından biri görülüyor. Günümüzde cinsel ayrancılık yapağı ve aşağılayıcı olduğu çok açık olsa da, 1930'lu yıllarda yayımlanan bu reklam ağız kokusunu kişilikle alakalı bir sorun hâline getirip insanlann kişisel ilişkilerle ilgili korku ve güvensizliklerini çok iyi kullanmışa. Günümüzde benzer korkulan kullanan reklamlara örnek verebilir misiniz?

Peki, ya kişisel açıdan doğru- '3j dan alakalı olmayan, bilişsel kay- I nakli bir tutum söz konusu oldu- j ğunda ne yaparsınız? Örneğin, *t* yalnızca arada sırada mide ekşiSİl mesi yaşayan ve bunu pek defl| önemsemeyen insanlara binişil karşı bir ilaç satmaya çalışuğmuşlli da ne yapmanız gerekir? Şimdili! bir sorunla karşı karşıyasınız;jj çünkü büyük olasılıkla insanlar * reklama pek de dikkat etmeye- çeklerdir. Bu durumda insanlann tutumlannı değiştirmek için dor:;f| laylı yolu tercih edebilir, örneğin ürün tanıtımında ünlü sinema yıldızlannı kullanabilirsiniz. Buradaki sorun, daha önce de değindiğimiz gibi, basit ve dolaylı ipuçlan yoluyla tetiklenen tutum değişikliklerinin uzun vadeli olmamasıdır (Chaiken, 1987; Petty & Cacioppo, 1986). Yani, elinizde insanlann duygulanm tetiklemeyen ve gündelik hayatlanyla doğrudan alakalı olmayan bir ürün olduğunda başınız dertte demektir.

Yine de vazgeçmeyin. Burada işin püf noktası ürünü kişisel olarak alakalı *kılmaktır.* Bunun nasıl yapıldığım görmek için birkaç gerçek reklam kampanyasını ele alalım. 20. yüzyılın başlannda boğaz enfeksiyotılannm tedavisinde kullanılan bir antiseptik (*Listerine*) şirketini devralan Gerald Lambert örneğine bakalım. Ürünü için daha geniş bir pazar arayışına giren Lambert bunu bir ağız gargarası olarak pazarlamaya karar vermişti. Asıl sorun o dönemde kimsenin ağız gargarası kullanmaması, hatta bunun ne ol- ■ - duğunu bile bilmemesiydi. Dolayısıyla, tedaviyi bulan Lambert'in şimdi hastalığı icat etmesi gerekiyordu. Yıllar boyunca sayısız dergide yer alan :

Listerine reklamına bakın. Bu reklam, günümüzde korkunç derecede cinsel «

ayrımcılık yaptığı çok açık olsa da, o günlerde insanlann sosyal reddedilme ve başarısızlık korkularını çok başanlı bir şekilde kullanmıştı. "Birçok kez nedime oldu ama hiç gelin olamadı" sloganı reklamcılık dünyasının en ünlü sloganlarmdandır. Akıllıca seçilen birkaç sözcük bir sorunu *-halito- sis/ağız kokusu-* bir anda milyonlarca insanı kişisel olarak ilgilendiren bir problem hâline getirmeyi başarmıştı.

Eşikaltı Reklamlar Zihni Kontrol Edebilir mi?

2000 yılının eylül ayında ABD'de George W. Bush ile Al Gore arasındaki başkanlık yanşı gittikçe kızışırken Seattle'da yaşayan bir adam televizyonda bir siyasi partinin reklamım izliyordu. Başlangıçta reklam sıradan bir siyasi tamum gibi görünmüştü. Reklamda George W. Bush'un reçeteye tabi ilaçlar politikası övülürken Al Gore'un fikirleri yeriliyordu. Yeniden yayınlandığında reklamı videoya kaydetti ve geriye doğru ağır çekimde oynatırken artık sıra dışı bir şeylerin döndüğünden emindi. Spiker, "Al Gore'un ilaç politikası: Bürokratlar karar verecek" derken ekranda SIÇANLAR sözcüğü hızlı bir şekilde -normal oynatma hızının otuzda biri kadar bir süre boyunca- yanıp sönüyordu. Dikkadi izleyici Gore'un kampanya sorumlula- nyla görüştü ve onlar da hemen basınla iletişime geçti. Kısa bir süre içinde bütün ülke Bush'un kampanyasında Gore'a karşı olumsuz bir izlenim yaratmak için eşikaltı mesajlar kullanıldığı haberiyle çalkalanıyordu. Bush'un kampanya görevlileri SIÇANLAR sözcüğünün reklama kasten eklendiği suçlamasını reddedecek, bunun "tamamen bir kaza eseri" olduğunu öne sürecekti (Berke, 2000).

SIÇANLAR örneği bilinç düzeyinde algılanamayan ancak insanlann yargı, tutum ve davranışlannı etkileyebilecek sözcük ya da resimlerin kullanılması olarak tanımlanan alt eşikaltı mesajlann kullanılmasıyla ilgili tartışmalann ne ilki ne de sonuncusuydu. 1950'lerin sonlarında bir iddiaya göre James Vicary bir sinema filminde "Coca-Cola için" ve "Patlamış Mısır \ıyin" mesajlannı beyaz perdeye yansıtmış ve film arasındaki satışlarda patlama yaşandığım iddia etmişti (kimilerine göre hikâye bütünüyle Vi-

Eşikaltı Mesajlar
Bilinçli olarak algılanmayan ancak yine de insanlann yargılarını, tutum ve dayranış-lanın etkileyebilen sözcük ya da resimler. "•



2000 Eylül'ünde, ABD'deki başkanlık seçimlerine yönelik kampanyalarda, George W. Bush, reçeteli ilaçlarla ilgili politikalarını anlatan bir televizyon ilam yayımladı. Spiker "Al Gore'un ilaç politikası: Bürokratlar karar verecek" derken ekranda SIÇANLAR sözcüğü saniyenin otuzda biri kadar bir sûre boyunca yanıp sönüyordu. Buna benzer alt algısal mesajlar insanlann tutumlannı etkileyebilir mi?

cary'nin uydurmasıydı; Weir, 1984). Gizli ikna teknikleri üzerine çok satan kitapların yazarı Wilson Bryan'a (1973, 1989) göre reklamcılar yazılı basındaki ilanlara düzenli aralıklarla gizli cinsel mesajlar -örneğin, bir içki reklamındaki buz küplerinin üzerindeki seks yazısı ya da margarin reklamlarından dondurma reklamlarına kadar hemen her reklamdaki erkek ya da kadın cinsel organ resimleri- yerleştirmektedirler. Key'e (1973) göre bu görüntüler bilinç düzeyinde algılanmasa da insanlann iyi bir ruh hâline girmesini ve reklama daha çok dikkat etmelerini sağlar. Yakın zamanda, Kanada'da, kumar oynayanlann bilinç düzeyinde göremeyecekleri kadar hızlı bir şekilde yanıp sönen "kazandınız" yazısını her dönüşte kullanan kumar makineleri kullanımdan kaldınlmıştır (Benedetti, 2007).

Eşikaltı mesajlar yalnızca görsel değildir; işitsel mesajlar da söz konusudur. İnsanlann kilo vermesine, sigarayı bırakmasına, çalışma alışkanlık- lannı geliştirmesine, öz güvenlerinin artmasına, hatta golf oynama tekniklerinin gelişmesine yardımcı olmaya yönelik eşikaltı mesajlar içeren geniş bir CD pazanndan söz edebiliriz. Peki ama eşikaltı mesajlar etkili midir? Bir ürünü diğerlerine yeğleme olasılığını arttmr mı ya da kilo vermemize ve sigarayı bırakmamıza yardım eder mi? Kamuoyunda, mesajlann zihinlerimize girdiğinin farkında olmasak bile, eşikaltı mesajlann tutum ve davra-

nışlan şekillendirebileceği yönünde yaygın bir inanış var (Zanot, Pincus, & Lamp, 1983). Peki, bu ne kadar doğru?

Eşikaltı Reklamlarla ilgili iddiaları Çürütmek Eşikaltı reklamları savunanların yalnızca birkaçı iddialarını desteklemek üzere kontrollü çalışmalar gerçekleştirdi. Neyse ki eşikaltı üzerine birçok çalışma yürütüldü ve bunlar bazen abartılı olan iddiaları değerlendirme olanağını bize veriyor. Özetle belirtmek gerekirse, gündelik yaşamda karşılaşılan eşikaltı mesajlara insan davranışım etkilediğini gösteren herhangi bir veriye ulaşılamadı. Gizli komutlar bizde normalde olduğundan daha kuvvetli bir dürtüyle sıraya girip patlamış mısır alma isteği uyandırmıyor ve (ne yazık ki!) kendini geliştirme CD'lerindeki eşikaltı komutlar sigarayı bırakmamıza ya da kilo vermemize yardım etmiyor (Brannon & Brock, 1994; Broyles, 2006; Pratkanis, 1992; Theus, 1994; Trappey, 1996). Örneğin, bir çalışmada rastgele seçilen insanlara belleği geliştirmek ya da öz güveni arttırmak için tasarlanmış eşikaltı kendini geliştirme CD'leri dinletildi (Greenwald, Spangen- berg, Pratkanis, & Eskenazi, 1991).



Bu kasetlerin hiçbiri insanlann belleği ya da öz güveni üzerinde etkili olmadı. Buna karşın katılımcılar CD'lerin işe yaradığı konusunda ikna olmuştu ve bu da insanlann neden eşikaltı CD'lere her yıl milyonlarca dolar akıttığını gayet iyi açıklıyor. Yalnızca eşikaltı mesajlar içe- ren müzikler dinleyerek kendimizi geliştirmemiz elbette ki çok hoş olurdu ancak bu ve benzeri çalışmalar, sorunlanmızm üstesinden gelmede eşikaltı CD'lerin en fazla mucize ilaçlar ya da falcılar kadar etkili olabildiğini gösteriyor.

Reklamlara cinsel imgeler eklemenin ürün satışlarını arttırdığına yönelik bilimsel herhangi bir veri mevcut değil. Bununla birlikte, kamuoyu bu alt algısal tekniği çok iyi biliyor -öyle ki, kimi reklamcılar yayımladıklan ilanlarda *eşikaltı* mesajlan tiye almaya başladılar.

Eşikaltı Etki ve Laboratuvar Verileri Eşikaltı mesajların etkilerinden

söz ederken "gündelik yaşamda karşılaşılan" vurgusu dikkatinizden kaçmamış olsa gerek, insanların dikkatli bir şekilde kontrol edilen laboratuvar koşullarında eşikaltı mesajlardan etkilendiğini gösteren veriler *mevcut* (Dijksterhuis, Aarts, & Smith, 2005). Örneğin bir çalışmada HoIIandalı üniversite öğrencilerine yanan- sönen "Lipton buzlu çay" *mesajı ya* da aynı harflerden oluşan anlamsız bir sözcük gösterilmiştir (Karremans, Stroe- be, & Claus, 2006). Daha sonra bütün öğrencilere içecek ikram edilmiş ve Lipton buzlu çayı mı yoksa bir maden suyunu mu tercih ettikleri sorulmuştur. Öğrenciler o anda kendilerini susamış hissetmiyorsa eşikaltı mesajlann öğrencilerin tercihleri üzerinde herhangi bir etkisi olmamıştır. Buna karşılık, susamış ve "Lipton buzlu çay" mesajını görmüş öğrenciler arasında, anlamsız sözcüğü gören öğrencilere oranla, buzlu çayı seçme oranının çok daha yüksek olduğu görülmüştür. Diğer benzer laboratuvar çalış- malannda da eşikaltı düzeyde aktarılan resim ya da sözcüklerin benzer et- kileri olduğu görülmüştür (örneğin, Bargh & Pietromonaco, 1982; Bom- stein, Leone, & Galley, 1987; Dijksterhuis & Aarts, 2002; Strahan, Spen- cer, & Zanna, *2002).*

Peki bu durum reklamcıların gündelik reklamlarda eşikaltı mesajları nasıl kullanmaları gerektiğini öğreneceği anlamına mı geliyor? Belki de... Ancak henüz böyle bir şey gerçekleşmedi. Eşikaltı uyaranlarla ilgili başanlı denemelerin hepsi gündelik yaşamda tekrarlanması çok zor olan dikkatlice kontrol edilmiş laboratuvar ortamında gerçekleştirilmiştir. Eşikaltı etkilerin elde edilebilmesi için araştırmacılar odanın aydınlatılmasını, insanlann ekrandan uzakhklannı ve gösterilen eşikaltı uyaranlardan dikkatlerini alacak herhangi bir şeyin olmamasını kontrol etmek zorundadır. Dahası, laboratuvarda bile eşikaltı mesajlann insanlan kendi iradeleri, değerleri ya da kişilikleri ile ters düşecek şeyler yapmaya yöneltebildiğim gösteren herhangi bir veriye ulaşılamamıştır (Neu- berg, 1988). Laboratuvarda tam doğru koşullar oluşturulduğunda susamış insanlann hoş bir içeceği diğer bir içeceğe tercih etmesi sağlanabilir. Buna karşılık, süpermarkete koşup aslında almak istemedikleri bir ürünü almalamu ya da nefret ettikleri bir politikacıya oy vermelerini sağlayamaz. Dolayısıyla Bush'un kampanyasındaki SIÇANLAR ibaresinin Go- re'u destekleyen seçmenleri Bush'a oy vermeye yöneltmiş olması çok düşük bir olasılıktır.

DENE ve GÖR! Reklamlar ve Zihin Kontreltt

Aşağıda arkadaşlarınızla birlikte deneyebileceğiniz ve tasaalâçtrı refatmların gücü hakkmdaki mançlannı test etmeye yönehk bir artırmaya *yet y* eriyoruz Yaklaşık 10 arkadaşınıza -tercihen sosyal psikoloji dersi almamış şıkadaşlaçmaa! - ^ağıdaki sorulan sorun ve çeşitli reklam türlerinin etkilen konusuSââSifıı^nçlaraiın ne kadar doğru olduğunu görün.

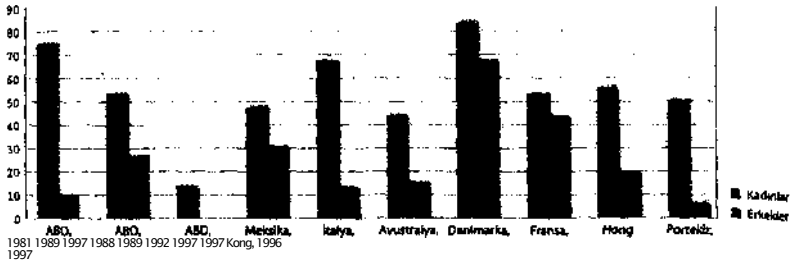
1. Reklamlardaki eşikaltı mesajlardan etkilendiğinizi düşünüyor musunuz? *(Eşikaltı mesajları* arkadaşlarınıza bilinçli olarak algılanmayan, şncak yine de insanlann yargılanm, turam ve davranışlannı etkilediğinden s§z edrlens& cük ya da resimler olarak açıklayın.) J ,
2. Televizyondaki deteıjan reklamlan gibi bilinçli olarak algıla&gınız göadrfık = reklamlardan etkilendiğinizi düşünüyor musunuz? ' _
3 Esrar kullanımının yasal olup *olmaması* gibi belirli bir görüşünüz oîan,bir.ko- nuda sizin görüşünüze aykın ıkı konuşmadan bınnı seçme şansınız olduğunu düşünün. A konuşmasında, birisi sizin görüşlerinize aykın- çeşidi görüşler öiıe sürüyor. B konuşmasındaki tüm mesajlarsa eşikaltı olarak veriliyor, yamjbiçbır şeyi bilinçli olarak algılayamıyorsunuz. Hangi konuşmayı dinlemeyi _tercöt ederdiniz, A konuşmasını mı, yoksa B konuşmasını mı? ' ' '

Sonuçlan aşağıdaki çizelgeye kaydedin:

Soru 1	Soru 2	Soruî
Evet:	Evet:	Evet:
Hayır	Hayır:	Hayır:

Ulaştığınız sonuçlann gerçek çalışmalarda elde edilen sonuçlara uyup uymadığını ' görmek için bkz. sayfa 415 Bilginizle arkadaşlarınıza gösteriş yapın. Arkadaşlan- : niza, insanlann fikirlerim aslında alt algısal mesajların değil gündelik reklamların etkilemesine-karşm, neden alt algısal mesajlara karşı gündelik reklamlara olduğundan daha temkinli yaklaştıklarını sorun. *Sizce* insanlar aslında daha âz etkiE olan bu reklam türünden neden daha çok korkuyorlar? Bu durum, insanların kendi düşünsel işleyişleri konusunda neler soyluyor[7]

Reklamlar, Kültürel Stereotipler ve Sosyal Davranış İşin ilginç yam eşikaltı mesajlar çevresinde dönen bu büyük heyecan, rekiamlann aslında insanlar onlan bilinçli olarak algıladığında daha etkili olduğu gerçeğini perde arkasına itti, insanlann her gün bilinçli olarak gördüğü rekiamlann, eşikaltı mesajlar içermemelerine karşın, insanlann dav-



Şekil 7.9

Televizyon reklamlarında kadın ve erkeklerin resmedilişi.

Kadın ve erkeklerin televizyon reklamlarındaki resmedilişleri dünyanın dört bir yanında incelendi. İncelenen ülkelerin tümünde kadınların erkeklere oranla, güçsüz, bağımlı rollerde daha çok resmedildiği görüldü.
(Fumham & Mark, 1999 çalışmasından uyarlanmıştır.)

ranışlannı temelden etkileyebildiğim gösteren birçok veriden söz ettik. Aslında normal rekiamlann daha etkili olmasına karşın insanlann eşikaltı mesajlar içeren reklamlardan korkması ilginçtir (Wilson, Gilbert, & Wheadey, 1998). SiTadaki Dene ve Gör! alıştırması çevrenizdeki insanlarda da bunun geçerli olup olmadığını görmenize yardım etmeyi amaçlıyor.

Aynca, reklamlar yalnızca müşteri tutumlannı etkilemekle kalmaz. Reklamlardaki sözcük ve imgeler, ürünleri arzu edilen imajlarla ilişkilendirerek kültürel stereoüpleri de aktanr (örneğin, Marlboro reklamlan sigarayı; çetin ceviz, maço Marlboro Erkeği ile ilişkilendirirken bira reklamlannda bira tüketimi cinsellikle bağdaştmlır). Reklamlar aynca sosyal gruplarla ilgili stereotipik düşünme biçimlerini pekiştirip sürdürebilir. Kısa süre öncesine dek rekiamlann hemen hepsinde beyazlar (şimdilerde diğer ırklan temsil eden bireyler de gruba dâhil ediliyor), heteroseksüel- ler, (anne, baba, oğul ve kızdan oluşan) geleneksel aileler vs. görülürdü. Reklamlara bakınca boşanmış ailelerin, orta yaşlı ve yaşlı vatandaşların, farklı ırklardan insanlann, eşcinsellerin ve bedensel engellilerin hiç var olmadığını düşünebilirdiniz.

Reklamlarda özellikle cinsiyet stereo tipleri çok yaygındır. Erkekler yapar, kadınlar izler. Çeşitli çalışmalarda dünyanın dört bir yanındaki reklamlar ile bunlarda kadın ve erkeklerin nasıl resmedildikleri incelenmiştir. Şekil 7.9'da görüldüğü gibi bir çalışmada kadmlann, incelenen bütün ülkelerde, erkeklere oranla daha çok bağımlı rollerde olduğu (yani.

gücü elmde tutmadığı, bir başkasına bağlı olduğu) görülmüştür (Fumham Mak, 1999).

Belki de şöyle düşünüyorsunuz: "Evet, televizyon reklamları toplumdaki stereo tipleri yansıtıyor olabilir ancak bu stereo tiplerin şekillenmesinde ya da insanların tutum ve davranışlannm etkilenmesinde o kadar da büyük bir rol oynamıyorlar." Ûte yandan reklamlar aracılığıyla aktanlan imgeler aslında hiç de zararsız değiller. 8. Bölüm'de de göreceğiniz gibi medyada kadınlar için ince bir beden imgesi allanıp pullanıp sunulmaktadır. Dergi, sinema ve televizyon programlannda gösterilen kadınlar sürekli olarak daha da inceliyor ve gerçek popülasyona oranla çok daha ince bir bedene sahipler. Hatta bazen o kadar zayıflıyorlar ki anoreksiye tanısına uygun hâle geliyorlar (Fouts & Burggraf, 1999, 2000; Wiseman, Gray, Moismann, & Ahrens, 1992). Bununla kadınlara ve genç kızlara nasıl bir mesaj veriliyor? Güzel olmak için zayıf olmak gerekir. Bu mesaj evlere girdiğinde Amerika'daki kadınlar dış görünüşlerinden gittikçe daha az memnun olmaya başlıyorlar. Bir tarama çalışmasında üniversitede okuyan ka- dmlann neredeyse yansının bedenlerinden memnun olmadığı görülmüştür (Bearman, Presnell, Martinez, 2006; Monteath & McCabe, 1997) ve bu memnuniyetsizliğin kadmlann *gerçek* beden ölçüleri ile hiçbir ilişkisi bulunmamaktadır (Grabe & Hyde, 2006). Daha da kötüsü, kişinin bedeninden memnun olmamasının yeme bozuklukları, düşük öz güven ve depresyon riskini arttırdığı görülmüştür (Grabe, Hyde, & Lindberg, 2007). Peki ama kadmlann medyadaki resmedilişleri ile bedenlerinden memnuniyetsiz olmalan arasında nedensel bir ilişki var mıdır? Öyle görülüyor ki böy- : le bir ilişki söz konusudur. Deneysel çalışmalarda kadınlara medyadaki za-
S?-
'' yıf kadın imgeleri gösterildikten sonra kendi bedenleri hakkmdaki olum-
i lu fikirlerinde büyük bir düşüş olduğu görülmüştür (Grabe, Ward, & ■'
Hyde, 2008). 8. Bölüm'de medyanın, erkeklerin kendi bedenleri hakkmda- |
ki fikirlerini de etkilediğini göreceğiz. Bu bölümde medyanın insan tutum-
jHan üzerinde hem doğrudan (örneğin, belirli bir ürünle ilgili tutumlanmı- izı
hedefleyen reklamlar) hem dolaylı (örneğin, erkek ve kadmlann resme- |diliş
şekilleri) güçlü etkileri olabileceğini gördük.

SİZ NASIL KULLANIRDINIZ?

Sizce reklamlar sizin tutum ve davranışlarınızı ne kadar etkiliyor? Televizyon ızk-'"*■ eliğinizi ve bir ağrı kesici markasının reklamım gördüğünüzü ya da marka rö3ş§f8 mınm yerine bir TV programında ürün yerleştirme şeklinde sergilendiğim (öı ğin, 24 dizisinde teröristlerle kapışmaktan yorulan Jack Bauer'in ağzına birkaç a- n kesici atıverdigini) düşünün. Bir reklam ya da ürün yerleştirme uygulamasını lemenin bir sonraki alışverişinizdeki tercihlerinizi büyük oranda etkıleyece; düşünmek size belki de abartılı geliyordu; peki, bu bölümdeki bilgilen okudukı Sonra fikriniz değişti mi? Reklamcılık sektörünün kurbanı olmak istemedi) düşünürsek, reklamların etkilerine direnebilmek için neler yapabilirsiniz? îknay yönelik mesajlara direnmeyle ilgili bölümü anımsayın (s. 387): Etkilerden ka> bilmek için hangi stratejileri kendinize uyarlayabilirsiniz? Elbette kı ağn reklamlarına karşı bir savunma sistemi geliştirmenin pek gerekli olmadığını da şünüyor olabilirsiniz. Peki ya belirli bir siyasi adaya oy vermeye ya da sigaraya nelik tutumlarınızı olumlu hâle getirmeye yönelik girişimler konusunda ne düşü»! nüyorsunuz? Tabii ki hiçbirimiz alışveriş dünyasının ritmine kapılan robo dönüşecek değiliz. Yine de reklamlardan etkilenmeyi ne kadar istediğimiz ve etkiye karşı koymak için atabileceğimiz adımlar üzerine düşünmeye değer.

Özet

* Tutumlann Doğası ve Kökeni Kişinin diğer insanlar, nesneler ve fikirlere yö lik kalıcı değerlendirmeleri tutum olarak adlandırılır.
  - Tutumlann kaynağı nedir? Bazı tutumlann zayıf genetik temellen olabil ancak buna karşın çoğunlukla deneyimlerimize dayanırlar. Bilişsel kay tutumlar çoğunlukla insanlann tutum nesnesinin nitelikleri ile ilgili ı nna dayanır. Duygulanım kaynaklı tutumlar daha çok insanlann duyg değerlerine dayanır; klasik koşullama ya da edimsel koşullama yoluyla; olabilirler. Davranış kaynaklı tutumlar insanlann tutum nesnesine yö eylemlerine dayanır.
  - Açık/Ûrtûk Tutumlar Bir tutum oluştuktan sonra iki düzeyde var Açık tutumlar bilinçli olarak sergileyip kolaylıkla aktarabildiğimir t dır. Örtük tutumlar ise istemsiz, kontrol edilemeyen ve kimi zaman bil şı tutumlardır.
* Tutumlar Nasıl Değişir? Tutumlar genellikle sosyal etki sonucunda de
  - Davranışlan Değiştirerek Tutumlan Değiştirmek; Yeniden Bilişsel Çe Kuramı Tutumlann değişmesinin yollanndan biri kişinin düşük dışsal ı ret durumunda karşı tutumu savunmasıdır. Bu gerçekleştiğinde kişi

davranışına yönelik içsel mazeret bulur ve tutumkrHtt tegStBŞgîîa tttiSrlı bS- le gennr.



. Iknaya Yönelik iletişimler ve Tutum 1 tışımler sonucunda da değişir. Yale Tutam
' _ ... ^ _____ . ...
ya yönelik bir iletişimin etkenliği İletişimcinin 5zc£SH|â^fam^^m.feay'-'
nağına, mesajın kendi özelliklerine (örneğin; sçmgtoe^f i^İ^yıcıların özel-
hklerine dayanır. Detaylandırma olabilirlik modeli insanlann ne zaman ileti şimdekı mesajlann gücünden ve ne zaman yüzeysel karaktensokleıden. diha çok etkilendiğim belirler İnsanlar bîr mesaja dikkat etmeye güdülendikleri \ e bu yönde yeterli olduklarımda mesajlann gucune yakından dikkat ettikleri doğrudan ikna yolunda ilerlerler. Güdülenme ya da. yeterhlık düzeyler^d»-, şûk olduğunda konuşmacının çekiciliği gıbi.yûzeysel özf~ ‘ diklen dolaylı ikna yolu ön plana çıkar.

Duygu ve Tutum Değişimi Duygular tutum değişikliğini çeşitli şekillerde etkiler

'

..... ' . ..... ' ■ '\ ■'/■.■■■ ...*ı ,•.»■z: v.\ •/.■...>• ■ L.T . ı; v.: ■ ■ - fc^. s .ı; ■ .j–.A ■'V.I ■'*. • ■_•'

Korku yaratan iletişimler Ortalama bir korku yaratıldığında Ve ınsanlarTne- sajın içeriğine güvendiğinde uzun vadeli tutum değişimi yaratılabilir. Duygular kişinin tutumunu ayarlamak için zihinsel kestirme yol olarak da. kullanılabilir; insanlar bir nesnenin varlığından hoşnut olduğunda genellikle, hoş duyguların kaynağı başka bir şey oba bile, bu nesneden hoşlandıkları sonucunu çıkarırlar. Son olarak, ıknaya yönelik iletişimlerin etkisi insanların sahip olduğu tutum tipine göre de değişir. Duygu ve sosyal kimhk üzerinden tutum değiştirme çabalan, bu tutum, duygulara ve sosyal kimliğe dayandığında daha çok işe yarayacaktır.

Kişinin Kendi Düşüncelerine Güveni ve Tutum Değişikliği İnsanlann bir tutum nesnesiyle ilgili kendi düşüncelerine güveni iknaya yönelik tfenşûjıür gücü üzerinde etkilidir, tnsanlarm güveni iknaya yönelik bir iletişimi dinledikleri sırada başlannı yukan aşağı ya da iki yana saOamaîan gibi şeylerden etkilenebilir. /' tkna Edici Mesajlara Karşı Koymak insanlann iknaya yönelik mesajlann’ et-" , kilerine karşı koymalan üzerine çeşitli araştırmalar dazenîemniştir.'-'. şvfc Tutumun Aşılanması Bunun yollarından biri, insanlan kendi görüşlerinin tersıne ufak dozlarda mesajlar vermek ve böyîece ketuMertiri daha yacaklan iknaya yönelik mesaja karşı daha- kolay savunmalarım sağlamaktır a Ürün Yerleştirmeye Karşı Uyanık Olmak Reklamcılar ürün pazarlamak"için TV programlan ve sinema filmlerinde ürün sergileme yöıteminl gün daha çok başvuruyorlar. Örün yerleştirme gibî tutum değiştimî^fc yöne- - lik çabalara karşı önceden yapılacak uyanlar insanlann. .tutum degişıHîğme karşı daha az savunmasız olmalarını, sağlayacaktır. <[1]

• Akran Baskısına Karşı Koymak Gençlere akran baskısına karşı koymanın yollarım öğretmek buna karşı daha az savunmasız olmalarını sağlayacaktır.

• İkna Çalışmalarında Bumerang Etkisi: Tepkisellik Kuramı Tepkisellik kura mına göre insanlar seçme özgürlükleri tehlike altına girdiğinde tepkise"' olarak adlandırılan nahoş bir duygu hissederler. Tutumlan yönetme çabala insanlar seçme özgürlüklerinin kısıtlandığını hissettiğinde, geri tepebilir.

* Tutumlar Davranışları Ne Zaman Öngörür? İnsanlann tutumlan hangi koşu lar altında gerçek davranışlannı belirler?

• Kendiliğinden Davranışlan Öngörmek Tutumlar kendiliğinden davranışla ancak görece erişilebilir olduklannda öngörür. Tutum erişilebilirliği bir n* ne ile buna yönelik değerlendirme arasındaki bağlantının gücünü anlatır,

• Üzerinde Düşünülmüş Davranışlan Öngörmek Üzerinde düşünülmüş (I diliğinden olmayan) davranışlar, planlı davranış kuramına göre, insanla söz konusu spesifik eyleme yönelik tutumlannm, öznel normlarının (baş lannın söz konusu davranışı nasıl gördüklerine dair inançlar) ve davranışları m kontrol edebileceklerine yönelik inançlannın bir işlevidir.)>,

* Reklamın Gücü Reklamcılara! kablo TV abonelerinden oluşan farklı örnekle lere farklı reklamlar gösterip alışveriş alışkanlıklara» gözlemlediği ortakl- ‘ kablo TV pazar testlerinde de görüldüğü gibi reklamlar insanlann tutumla değiştirmede oldukça etkili olabilir.

• Reklamlar Nasıl Etkili Oluyor? Reklamlar duygulanım kaynaklı tutıı duygular üzerinden, bilişsel kaynaklı tutumlan olgular üzerinden hedefley rek ve bir ürünün kişisel olarak alakalı gözükmesini sağlayarak etkili olur’ *

• Eşikaltı Reklamlar Zihni Kontrol Edebilir mi? Reklamlardaki eşikaltı mesar İann insan davranışlarım etkilediğine yönelik herhangi bir veri bulunmam- tadır. Bununla birlikte, kontrollü laboratuvar koşullarında eşikaltı etkile" var olduğu görülmüştür. %

• Reklamlar, Kültürel Stereotipler ve Sosyal Davranış Reklamlar insan tutum lannı ticari ürünlere yöneltme amaçlı değiştirmenin yatı sıra kültürel ster, otipleri de aktanrlar.

7. BÖLÜM: TEST

1. Aşağıdakilerden hangisi tutumlar için söylenemez?
a. Tutumlar insan, nesne ve fikirlere yönelik değerlendirmelerdir.
b. Tutumlar mizaç ve kişiliğimizle ilişkilidir.
c. Tutumlar zaman içerisinde nadiren değişirler.
d. Tutumlar iknaya yönelik iletişimlerle değiştirilebilir.
e. Tutumlar doğru koşullar altında insanlann davranışlannı öngörebilir.

Paige bir köpek yavrusu almak istiyor. Biraz .araştınna^ygî Syerine daha ufak, daha hareketli ve çocuklarla dahaıyı'î köpek almaya karar veriyor Aşağıdaki tutum tiplerinde» !<fe etkili olmuştur*



.•Duygulanım kaynaklı tutum Davranış kaynaklı tutum -
.'Açık kaynaklı tutum Bilişsel kaynaklı tutum ■Sigara karşıtı bir ilanda aşağıdakilerin hangisi kullanıldığında ınssmlarte sigârâ liçmeye * Sr- yönelik tutumlarım, değiştirme olasılığı daha yüksek ulu#

Sigara içmenin bedene verdiği zararları gösteren aşm grafik rj inak ve insanları sigara içmenin risklerine karşı uyarmak \ , - <■'

İb. ■ Sigara içmenin risklerine yönelik eşikala mesajlar vermek vesîgarayı maya yönelik önerilerde bulunmak '*l*" * $*

i; Sigara içmenin be den uzenndekı etkilerini gösteren grafik resimler kullanmak ve sigarayı bırakmaya yönelik spesifik önerilerde bulunmak d. Sigarayı bırakan insanlann başan öykülerine yer vermek ■ '*K&r*

Emilia'nın okulunda AIDS'in tehlikeleri ile ilgili bilgileri anla tmaya yönelik bir' ^toplantı düzenleniyor. Emilia hangi durumda bu bilgilere daha; çokrdikkatiede-" ? cek ve onlan uzun bir süre anımsayacaktır? . ' ' ■

gia. Konuşmacı dünyadaki AIDS istatistikleri ile ilgili bilgiler verdiğinde.

£ b. Konuşmacı AIDS'in Emilia'nın ait olduğu toplumdaki yayılışım anlactıgmda ve Emilia'nm dikkatini dağıtan herhangi bir şey söz konusu olmadığında

c. Konuşmacı AIDS'in Emilia'mn ait olduğu toplumdaki yayılışını anlattığında ve bir arkadaşı hafta sonundaki para hakkında Emilia'nın kulağma bir şeyler fısıldadığı sırada.

d. Konuşmacı AIDS konusunda tanınmış bir uzmansa. ^

|§5. Havaalanında telaşlı, dikkatsiz yolculara elektrikli diş fırçası satmaya çalışıyor- ʳ- sunuz. Aşagıdakılerden hangisi yolculann bu ürünü almasını sağlamada *en az* etkili olacaktır?

a. Diş fırçasının olumlu yönleri ile ilgili ikna edici bir broşür dağıtmak.

b. "Her 10 diş hekimden 9'u bu diş fırçasını öneriyor," yazan büyük bir afiş hazırlamak.

c. Brad Pitt'e benzeyen bir arkadaşınızın diş fırçasıyla poz verdiği büyük bir afiş hazırlamak.

d. İnsanlan durdurup "Çoğu film yıldızının bu diş fırçasını kullandığını biliyor muydunuz?" demek.

j 6. Tepkisellik kuramına göre, aşağıdaki kamuya yönelik mesajlardan hangisi' insanlan emniyet kemeri takmaya yöneltmede *en az* etkili olacaktır?

a. "Lütfen arabaya her binişinizde emniyet kemeri takın."
b. "Hayat kurtarmak için emniyet kemeri takın."
c. "Yasaya göre emniyet kemeri takmak zorunludur."
d. "Çocuklarınıza emniyet kemeri takın, onlann hayatlarını güvenceye alın."

7. Aşağıdaki koşullardan hangisi insanlann bir siyasi adaya oy verme olasılığım daha çok arttırır?
M

a. Adayın politikalanna olumlu bakması, ancak kişisel olarak hakkında olumsa; duygular beslemesi
b. Adaym politikalan hakkında fazla bir bilgisi olmaması, ancak kişisel olarak hakkında olumlu duygular beslemesi
c. Ulusal yayında adayı destekleyen eşikaltı ilanlar görmesi
d. Çocuklan dikkatini dağıtırken adayı destekleyen televizyon ilanlan görmesi'f

8. Aşagıdakilerden hangisi iknaya karşı koymanın yollanndan biri *değildir*? 3
a. İnsanlan görüşlerine aykın mesajlara ufak dozlarda maruz bırakarak fikir del ğişikligine karşı bağışık hâle getirmek. ,«J |
b. insanlan ürün yerleştirme gibi reklam tekniklerine karşı uyarmak. . ^
c. İnsanların bir ürünü almalannı yasaklamak.
d. Gerçek hayattaki baskılan ılımlı düzeyde içeren rol oyunlan oynamak. jfl

9. Bir tarama çalışmasında Milo emniyet kemeri takılması gerektiği görüşüne tıldığmı söylüyor. Planlı davranış kuramına göre, belirli bir günde Milo'nun niyet kemeri takmasını öngören diğer etken nedir?
a. Güvenli araba kullanmanın önemli olduğuna genellikle; kaalıyor olması.
b. En iyi arkadaşı Trevor'un arabada olması ve emniyet kemeri takması.
c. Emniyet kemerine yönelik tutumunun çok da erişilebilir olmaması.
d. Milo'nun emniyet kemeri takmayı anımsamanın zor olduğuna inanması.

10. Sinemada film izlerken "Coca Cola İçin" yazışırım bilinçli olarak göreme ğiniz bir hızla perdede yanıp söndüğünü düşünün. Eşikaltı algılama üzerine?, rütülen araş tırmalan göre, aşagıdakılerden hangisi daha doğrudur?
a. Ancak susamışsanız kalkıp bir Coca Cola alırsınız.
b. Ancak Coca Cola'yı Pepsi'ye tercih ediyorsanız kaikıp bir Coca Cola alı
c. Kalkıp bir Coca Cola alma olasılığınız *daha düşüktür.*
d. Eşikaltı mesajın perdede yanıp sönmesi Coca Cola almanız olasılığını '

DENE vc GÖR!

Alıştırmaların Yanıtlan

Sayfa 376 •

Puanlandınna. Öncelikle 3, 4, 5, 7, 8, 9, 12, 16 ve 17. sorulara verşkğînîryanıtlan tersine çevınn Şu şekilde: Bu sorulara l puan verdiyseniz bunu S olâıaklıesap- ff layın; 2 verdiyseniz 4, 3 verdiyseniz yine 3, 4 verdiyseniz 2, 5 verdiyseniz l,ola- Ç; rak hesaplayın Daha sonra 18 soruya verdiğiniz yanıtların puanlarım' toplayın, fi Bilişsel gereksinimi yüksek olan insanlann sözel zekâ puanlan, bırazdaha yüksek dolmakla birlikte soyut usa vurma puanlan daha yüksek değildir. Bİ^'gerefcsmı- pjminde cinsiyet farkı söz konusu değildir ' ⱼ\ı

? T

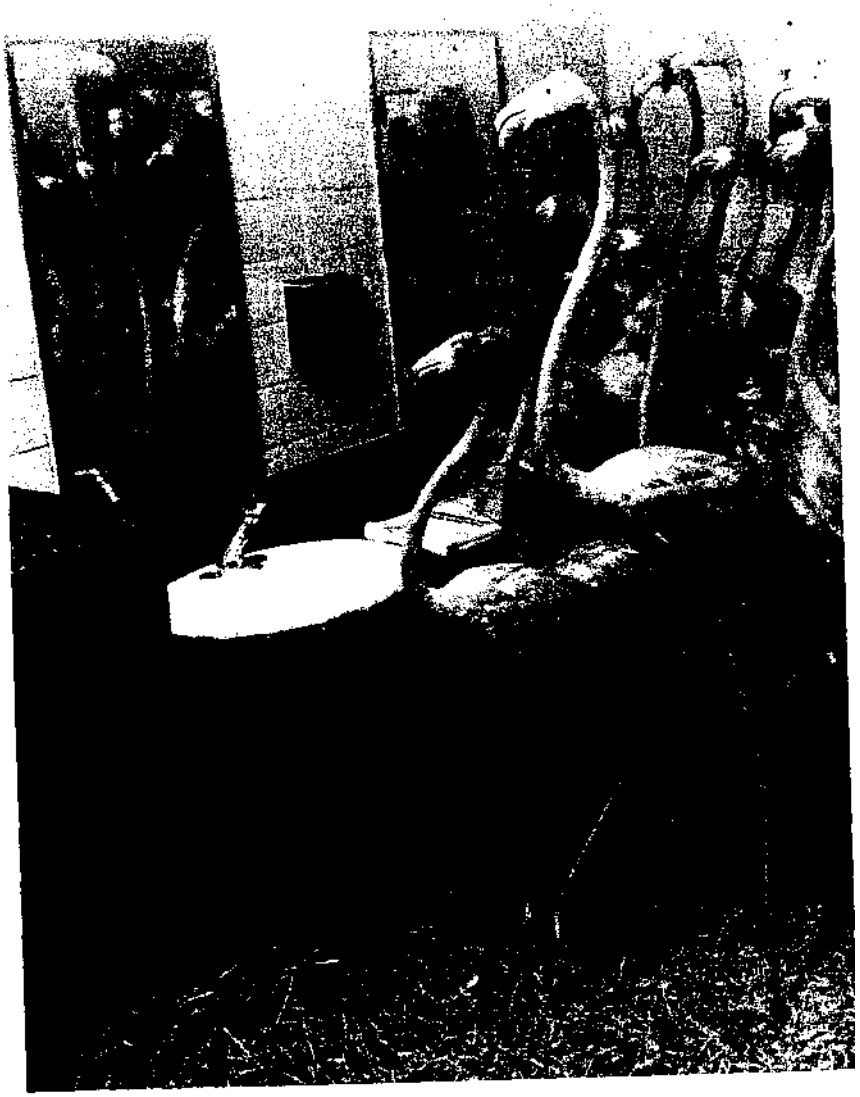
fi* Sayfa 407 - *

mSonı 1 Wılson, Gilbert ve Wheatley (1998) üniversite öğrencilerisin- ^8®rurr' İEfendilennı istemedikleri bir şekilde etkileyebileceğim düşündükten ıçm^Süsaki sbıı mesaj almak istemediğini bulmuştur. . -



&Sortt 2. Wılson, Gilbert ve Wheatley (1998) üniversite öğrenciler^ pte8îmin kendilerini istemedikleri bir şekilde etkileyebileceğini '*düş* jjiçm sıradan gündelik TV reklamlarım izlemek istemediğini butmuştur. 5Örii3;_, IŞvüson, Gilbert ve Wheatley (1998) üniversite öğrencilerinden İ«o^^al$a| HÎz etkileyeceğini düşündükleri bir konuşma tipini dinlemeyi seçmelçrmEif^ ğinde öğrencilerin %69'u sıradan bir konuşmayı, %31'i eşikaltı kon lîmıştir. Işın ilginç yanı, insanlann zihinlerini sıradan konuşmalara daha^ijîı^et-.- ikilemesidir.





UYMA:

Davranışları Etkileme

2004 nisanında Mount Washington Kentucky'deki McDonald's restoranını arayan bir adam, 51 yaşındaki yardımcı müdür Donna Je- an Summers'a kendisini polis dedektifi olarak tanıttı ve restoranda bir sorun olduğunu söyledi. Çalışanlardan biri restoranın parasım çalmıştı. McDonald's'm şirket merkeziyle ve Summers'ın müdürüyle konuştuğunu söylüyordu ve verdiği isimler de doğruydu. Polis, Summers'a sanığın kabataslak bir tarifini yapaktan ve genç bir kadın olduğunu söyledikten sonra yardımcı müdür çalışanlardan birisinin bu tarife uyduğunu düşündü (bu çalışanı, kimliğini gizli tutmak amacıyla Susan adıyla anacağız). Polis dedektifi yardımcı müdüre çalman parayı bulmak için Susan'm üstünü hemen araması gerektiğini yoksa

Hatasız Olmanın Ûnenır Bilgilendirici
Uyma ;ı
İnsanlar Bilgilendin Uvarlar7
• **Norma Dayalı Sosyal Etki**



Kabul Edilme Gereksinimi
Uyma ve Sosyal
Kabuk Asch'ın Çizgi Deneyi Hatasız Olmanın
Önemi, Yemden, - Normatif Sosyal Etkiye Karşı
Kovmanın Sonuçlan „
Gündelik Hayatta Normatif *Sosyal* Etki İnsanlar
Normatif.Sosyal Etkiye'-Ne Zaman Uyarlar?
Azınlık Etkisi: Az Sayıda İnsan Çok Sayıâa kısanı
Etluledıgöıde
BAĞLANTILAR, Propagandanın'Ğ$oi *r.*
• **Sosyal Etkinin Yararlı Davranışları Teşvik**
Etmek Amacıyla KuUamlmaîîı >£,
Buyruksal ve Betimsel Nomdann Rolü
Normatif Sosyal Etkinin Kofu Bilgilendirici
Sosyal Etföm33?Roîû.*
İtaatin Diğer NedenTerf
İtaat Çalışmalan, O Zaman ve Şimdi
• **Özet**



Susan'ın tutuklanarak hapse atılacağını ve üst aramasının orada telefondan verilen talimatlara göre restoranda yapılacağım söylemişti (Wolfson, 2005).

Bütün bunlann kulağa biraz tuhaf geldiğini düşünüyor olabilirsiniz. Summers da sonradan aslında en başta aklının biraz karıştığını, ancak yine de telefondaki sesin çok otoriter olduğunu ve bilgilerini çok ikna edici bir şekilde verdiğini söyleyecekti. Aynca, ne de olsa söz konusu adam bir polisti ve polislere itaat etmemiz gerekir. Summers aynca telefon konuşması süresince arka planda polis telsizi sesleri duyduğunu düşünmüştü.

Summers, Susan'ı küçük bir odaya aldı ve kapısını kilidedi. Susan 18 yaşındaydı ve geçen aylar içerisinde yaptığı işte hiçbir bir kusuru olmamıştı. Telefondaki polis Summers'a ne yapması ve ne söylemesi gerektiğini anlatıyordu. Talimatlara uyan yardımcı müdür Susan'dan üzerindekileri, çırılçıplak kalana dek, birer birer çıkarmasını istedi. Bütün giysilerini bir çantaya koydu ve çantayı da, telefondaki sese uyarak, odanın dışına çıkardı. Hırsızlık suçlamasından korkuya kapılan ve üzerinin aranmasından sarsılan Susan ağlamaya başlamıştı. Saat 17:00 olmuştu. Ne yazık ki Susan için bunu izleyen 4 saat daha da fazla aşağılanma ilve cinsel taciz içerecekti ve bütün bunlann tek nedeni telefondaki "polisin" talimadanydı (Barrouquere, 2006).

Susan ilk restoran kurbanı da değildi. 1999 yılından beri restoran müdürlerine

çalışanlarım taciz etme talimatı veren telefonlar geliyordu. Olayların faili telefon kartı kullandığı için, izini bulmak zor olmuştu; bu nedenle de polisin tüm vakaları öğrenip yapbozun parçalannı bir araya getirmesi biraz zaman almıştı. 32 eyalette bir düzine farklı restoran zincirine bağlı *70* restoranda yöneticilere bu tip telefonlar gelmiş ve onlar da arayanın talimatlarına uymuştu (Barrouquere, 2006; Gray, 2004; Wolfson, 2005). Tahmin edebileceğiniz gibi telefondaki kişi aslında bir polis değildi ve yüzlerce kişiyi telefonda korkunç bir yöntemle işletmişti.

Susan bir saattir kilitli odada çıplak bir şekilde ayakta duruyordu. Summers'm pişirme bölümündeki denetleme görevinin başına dönmesi gerekiyordu ve "polis" Susan'a gözcülük etmesi için başka birini çağırması talimatını vermişti. Summers 42 yaşındaki nişanlısı Walter Nix Jr.'ı aradı, o da restorana gelmeyi kabul etti. Nix gittikçe kendini kaybetmeye başlayan, dehşet içindeki çıplak gençle odaya kapandı. Bu noktadan sonra olaylar gittikçe daha da tuhaflaşmaya başladı. Walter Nix de telefondaki sesin polis olduğuna inanmıştı ve talimatlarına daha büyük bir titizlikle itaat ediyordu. 3 saat boyunca talepleri gittikçe artan "dedektif', Nix'e Susan'm çeşitli cinsel isteklere boyun eğmesi gerektiğini söylüyordu. Ayrıca doğrudan Susan'la da konuşuyor ve söylenenlere boyun eğmediği takdirde başına gelecekleri anlatarak onun gözünü korkutuyordu. "Benden daha üstün bir otoriteyi temsil ettikleri için korkmuştum. Yasayla başımın dertte olduğunu düşündüğüm için korkmuştum" diyecekti Susan daha sonra (Wolfson, 2005, s. 3).

Saatler sonra telefondaki ses Nix'e yerini başka bir adama bırakmasını söylemişti. 58 yaşındaki restoran çalışanı Thomas Simms odaya çağnldı. Daha sonra, "Bu işte bir terslik olduğunu hemen anlamıştım" diyecekti (Wolfson, 2005, s. 7). Telefondaki polisin söylediklerini yapmayı reddetti. Donna Summers'ı çağırarak bu işte bir yanlışlık olduğu konusunda onu ikna etti. "O zaman kandırıldığımı anladım," diyor Summers. "Aklım başımdan gitti. Susan'a beni affetmesi için yalvardım. Neredeyse kendimi kaybedecektim" (Wol£son, 2005, s. 7). Bu anda "dedektif' telefonu kapattı. Susan'm kâbusu en sonunda bitmişti.

Birçok eyaletteki polis dedektiflerinin katıldığı soruşturma sona erdiğinde 38 yaşındaki Floridalı David R. Stewan telefondaki sesin sahibi oldu

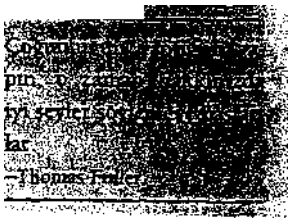
ğu suçlamasıyla tutuklandı. Evli ve beş çocuk babası olan Stewart eski bir cezaevi gardiyanıydı; bir alışveriş merkezinde güvenlik görevlisi olarak da çabşımşü, aynca gönüllü şerif yardımcılığı da yapmıştı. 2006 sonbaharında Bullitt Kentucky'de yargılandı^ Aleyhindeki yalnızca ikinci dereceden delillere ulaşılabildiği için jüri tarafından suçsuz bulundu. Tutuklanmasın^ ve yargılanmasından sonra restoranlara gelen sahte aramaların da arkası kesilecekti (ABC Haberler, 2007). Yardımcı müdür Donna Summers ve (eski) nişanlısı Walter Nix, Jr. çeşitli suçlamalarla yüz yüze kaldılar ve suçlu olduklarını itiraf ettiler. Summers şartlı salıverilirken Nix 5 yıl hapis cezasına çarpunldı. Şimdi panik atak, anksiyete ve depresyon sorunlarıyla boğuşan Susan, çalışanlarını daha önce de yaşanan sahte telefon aramaları konusunda uyarmadığı gerekçesiyle McDonald's şirketine dava açtı. Ken- tucky'deki davada jüri, Susan'a 6,1 milyon dolar tazminat ödenmesi kararına vardı (Barrouquere, 2006; Neil, 2007; Wolfson, 2005). Yardımcı müdür Donna Summers da McDonald's şirketine tazminat davası açtı ve zararlarına karşılık 1,1 milyon dolar tazminat almaya hak kazandı (Neil, 2007).

Bu olayla ilgili en üzüntü verici yorumlardan biri Susan'ın terapistinden gelecekti. Susan o gece talimatlara uymuştu çünkü yetişkinlerle yaşadığı deneyimleri, "söylenenleri yapması gerektiği, iyi kızların söz dinlediği" yönündeydi (Wolfson, 2005). istediklerini yaptırmak için bizi etkilemeye çalışan insanlarla her gün karşılaşıyoruz. En güçlü sosyal etki biçimi itaat yaratır ve yasal bir otorite figürü bir emir verdiğinde gerçekleşiryerine getirilir. Restoranlarda yaşanan sahte polis aramaları insanlann bazen nasıl aşın itaatkâr olabileceğini gösteriyor. Sosyal etkinin daha karmaşık bir biçimi de uymadır. Bu durumda başkalan bizim için neyin daha uygun olduğunu söylerler, *söz* dinlemek de bizim çıkanmıza görünür. Bu bölümde sosyal etki süreçlerinin potansiyel olarak olumlu ve olumsuz etkilerini ele alacağız.

UYMA: NEDEN VE NASIL

Fuller'den yaptığımız alıntı mı, yoksa Twain'den yapağımız alıntı mı size daha yakm geliyor? Hangisi *uyma (itaat) sözcüğüne hemen* verdiğiniz tepkiyi daha iyi anlatıyor? Ûmeğin, Amerikalı okurlanmızm Twain'in sözlerini tercih etmesi pek de şaşırtıcı olmayacaktır. Amerikan kültüründe itaat etmemenin önemi vurgulanır (Hofstede, 1986; Kim & Markus, 1999; Markus, *Kitayama,* & Heiman, *1996).* Amerikalılar kendilerini çetin birey?.

çiler;, kendilerini düşünen, ezilenin yanında yer alan, doğru düşündükleri uğruna akıntıya karşı kürek çeken insanlar olarak görürler. Bu kültürel benlik-imgesi Amerikan ulusunun kuruluş şekli, yönetilip biçimi ve toplumun batıya doğru yayılması -yani vahşi batının "ehlileştirilmesi"- sürecindeki tarihsel deneyimi tarafından şekillendirilmiştir (Kitayama, Ishii, imada, Takemura, & Ramaswamy, 2006; Tumer, 1932).



Amerikan mitolojisi çetin bireyselciler imgesini birçok farklı şekilde yüceltir. Örneğin, Amerika tarihindeki en uzun süreli ve en başarılı reklam kampanyalarından biri "Marlboro Adamı" imgesini içerir. 1955 yılından beri çayırlardaki yalnız kovboy, arketip bir imge olagelmiştir. Bu sayede sigara satışları artmıştır. Bırakın vahşi batıyı, hayatı boyunca tek bir at bile görmemiş insanlar yarım yüzyıl boyunca bu basit, çağrışımsal imgeye yanıt vermiştir. Bu imgenin bizimle ilgili duymak istediğimiz bir şeyler söylediği çok açık: Kararlıyız; iradesiz, zayıf itaatkârlar değiliz; biz kukla değil, oynatıcıyız (Cialdini, 2005; Pronin, Berger, & Molouki, 2007).

Peki ama bu ne kadar doğru? İtaatkâr değil miyiz? Verdiğimiz kararlar her zaman kendi düşüncelerimize mi dayanıyor, yoksa ne yapacağımıza karar verirken bazen başkalarının davranışlarını mı örnek alıyoruz? 6. Bö- lüm'de değindiğimiz Heaven's Gate (Cennetin Kapısı) tarikatındaki toplu intihar örneğinde de gördüğümüz gibi insanlar bazen aşın ve şaşırtıcı bir şekilde uymacı davranabilirler ve bunu ölüm kalım gibi önemli bir mesele söz konusu olduğunda bile yapabilirler. Yine de, bunun sıra dışı ve uç bir ömek olduğunu söyleyebilirsiniz. Belki de Marshall Applewhite'm müritleri sağlıklı insanlar değildi ve karizmatik bir liderin talimatlarına uymaya eğilimliydiler. Bununla birlikte, daha başka ve daha korkutucu bir olasılıktan da bahsedebiliriz: Heaven's Gate (Cennetin Kapısı) üyelerinin maruz kaldığı uzun süreli, güçlü itaat baskısı söz konusu olduğunda belki de çoğumuz aynı şekilde davranacaktık. Bu görüşe göre, aynı aşın koşullar altında hemen herkes uymacı davranacaktır.

Hepi *nâz benzer* şekilde - düşûnseydik hiç de iyi olmazdı fıkır farklılıkları ohnasavdı at varışları da olmazdı
—Mark Twaın



Güçlü sosyai baskı alandayken, bu ahlak dışı bir şey yapmak anlamına gelse bile, bireyler gruba uyar. Vietnam Savaşı sırasında Amerikalı askerler My Lai köyünde aralarında yaşlı, kadın ve çocuklann da bulunduğu birkaç yüz Vietnamlı sivili katletti. Kurbanlardan bazılannm görüldüğü ödüllü fotoğraf tüm ülkenin kanını dondurdu. Askerler neden böyle hunharca bir şey yapmıştı? Bu bölümde, sosyal etkinin kurduğu uyma ve itaat baskılannm iyi insanlan nasıl kötü şeyler yapmaya ittiğini göreceksiniz.

Bu görüş doğruysa insanlann güçlü sosyal baskılar altında şaşırtıcı derecede uymacı davrandığını gösteren başka örnekler de olmalı. Örneğin, 1961 yılında ırk ayrancılığına son verilmesini isteyen Amerikalı insan haklan eylemcileri gösterilerinde Mohandas Mahatma Gandi'nin şiddet içermeyen protesto ilkesini benimsemişlerdi. "Özgürlük Koşuculan'nı şiddet içeren müdahaleleri pasif bir şekilde kabullenme yönünde eğitiyorlardı. Kuzey eyaletlerden, çoğu da üniversitelerden gelen daha az sayıda beyazın da katılımıyla güney eyaletlerden gelen binlerce Afrika kökenli Amerikalı Güneydeki ayrımcı yasalan protesto ettiler. Birbiri ardına gelen çatışmalarda insan haklan eylemcileri güneyli şerif ve polislerden yedikleri dayağa, coplara, hortumlara, kırbaçlara, hatta tecavüz ve cinayetlere pasif bir şekilde göğüs gerdiler (Powledge, 1991). Şiddet içermeyen protesto idealine güçlü bir şekilde uymalan Amerika'daki eşitlik kavgasında yeni bir çığır açacak ve yeni Vatandaşlık Haklan Yasası 1964 yılında kabul edilecekti.

Şimdi de Vietnam'daki My Lai katliamım ele alalım. 16 Mart 1968 sabahı, Vietnam Savaşı'mn iyiden iyiye kızıştığı sıralarda, bir Amerikan birliği onlan My Lai'ye götürecek helikopterlere doluştular. Askerler endişeliydi, çünkü daha önce

hiçbir çatışmaya katılmamışlardı; köyün 48, Vietkong Taburu tarafından kontrol edildiği söyleniyordu ve bu tabur düşmanın en korkulan askerî birliğiydi. Helikopter pilotlarından biri aşağıda Vietkong askerlerini gördüğünü telsizden duyurdu ve askerler silahlan ellerinde helikopterlerden atlamaya başladılar. Kısa süre sonra pilotun yanıldığını anladılar - ortalıkta düşman askeri görünmüyordu. Yalnızca tamamı kadın, çocuk ve yaşlılardan oluşan köylüler ufak ateşlerin çevresinde toplanmış kahvaltı hazırlıyorlardı. Müfreze komutanı Teğmen William Calley anlaşılmaz bir şekilde bir askere köylüleri öldürme emri verdi. Diğer askerler de ateş etmeye başlayınca kıyımın boyutlan da artacaktı. Amerikalılar köyü dolaşıp My La-i'deki bütün köylüleri katlettiler. Kadın ve çocuklan bir hendeğe doldurup üzerlerine ateş ettiler; kulübelere saklanan köylülerin üzerine el bombalan attılar. Ölü sayısı kesin olarak bilinmemekle birlikte 450 ila 500 Vietnamlı sivilin o gün öldürüldüğü tahmin ediliyor (Hersh, 1970).

Bu örneklerin hepsinde insanların sosyal etki ağma yakalandığı görülüyor. Bu durumda da davramşlannı değiştirip başkalannın beklentilerine uymaya başlıyorlar (O'Gorman, Wilsin, & Miller, 2008). Sosyal psikologlar için uymanın özündeki gerçek de budur: Kişinin davramşlannı, başkalarının gerçek ya da hayalî etkisi sonucunda değiştirmesi (Kiesîer & Kiesler, 1969; Aarts & Dijksterhuis, 2003). Bu örneklerde de görüldüğü gibi uymanın; yararlılık ve asaletten, isteri ve trajediye, çok geniş boyutlu sonuçlan olabilir. Peki ama bu insanlar neden uymacı davranışlar sergilemişti? Bazılan büyük olasılıkla karmaşık ya da sıra dışı bir durumda ne yapacağını bilemediği için itaat etmişti. Çevrelerindeki insanların davranışlarını ipucu olarak kullanmış ve benzer şekilde davranmaya karar vermişlerdi. Diğerleriyse büyük olasılıkla herkesten farklı davranmaları durumunda alay konusu olmaktan ya da cezalandırılmaktan korkmuştu. Grubun beklentileri yönünde hareket etmeye karar vermiş, böylece grup üyeleri tarafından reddedilmekten ya da küçük görülmekten kurtulacak- lanm düşünmüşlerdi. Şimdi uymacılığın nedenlerini ve işleyiş biçimlerini birer birer ele alalım.

Uyma -

Başka insanların gerçek ya da hayali etkileri sonucunda kişinin davranışlarıma- değişmesi. ■

BİLGİLENDİRİCİ SOSYAL ETKİ: NEYİN "DOĞRU" OLDUĞUNU BİLME GEREKSİNİMİ

Psikoloji profesörünüze nasıl seslenmelisiniz -"Dr. Berman" mı, yoksa "Profesör Berman," "Bayan Berman" ya da "Patricia" mı? Genişletilen öğrenci hizmetlerine karşılık harçların arttırılmasına yönelik referandumda oyunuzu nasıl kullanacaksınız? Suşiyi nasıl yersiniz,; bölerek mi, bütün olarak mı? Koridordan yükselen çığlığın nedeni neydi; şakalaşan arkadaşlar mı, bir kapkaç kurbanının haykırışı mı?

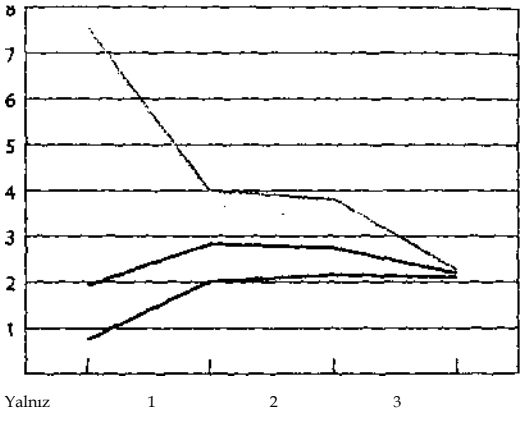
Bu ve diğer birçok durumda ne düşüneceğimiz ya da nasıl hareket edeceğimiz konusunda kendimizden emin olamayız. îyi ya da doğru bir seçim yapabilmek için elimizde yeterli bilgi yoktur. Neyse ki güçlü ve yararlı bir bilgi kaynağını kullanabiliriz: Başkalanmn davranılan. Başkalarına ne düşündüklerini sormak ya da onlann ne yapağını izlemek durumu tanımlamamıza yardım eder (Kelley, 1955; Thomas, 1928). Sonunda diğer herkes gibi hareket ettiğimizde uymacı davranmış oluruz, ancak bunun nedeni kendine güvenemeyen, güçsüz, iradesiz insanlar olmamız değildir. Başkalanmn etkisi bizi uymacı davranmaya yöneltir çünkü onlan davramşlanmıza kılavuzluk edecek bilgi kaynaklan olarak görürüz. Uymacı davranmamızın nedeni başkalannm belirsiz bir durumu bizden daha doğru yorumladığına ve uygun hareket tarzım seçmemizde bize yardım edeceğine inanmanuzdır. Bu durum bilgilendirici sosyal etki olarak adlandırılır (Cialdini, 2000; Cialdini & Goldstein, 2004; Deutsch & Gerard, 1955).

"Bu gibi 'durumlarda .kalabalığın yaptığını yapmak her zaman en iyisidir." "Peki ya iki ayn topluluk varsa?" "O zaman ea kalabalık olana katılacaksın" diye yamdadı Bay Pickwick. - Charles Dickens, Pickwick *Papers (Bay Pickvrick'in Serüvenleri)*

Başkalan nasıl bizim için bir bilgi kaynağı olur? Muzaffer Şerifin (1936) düzenlediği deneydeki katılımcılardan biri olduğunuzu düşünün. Çalışmanın ilk aşamasında karanlık bir odada tek başınıza oturuyorsunuz

Bilgilendirici Sosyal Etki ''38

Başkalannm, onlan davramşlanmıza yön verecek birer bilgi kaynağı olarak görmeâg miz sonucunda uymacı davranmamıza neden olan, etkileri; uymacı davranmamiz^S nedeni başkalanmn belirsiz bir durumu bizden daha doğru yorumladığına ve u^j gun hareket tarzım seçmemizde bize yardım edeceğine inanmamızdır.



Denek 1 Denek 2 Denek 3

Şekil 8.1

Şerifin (1936) otokinetik çalışmalarında bir grubun kararlan. Katılımcılar bir ışık noktasının karanlık bir *odada* *ne* kadar hareket ediyor gibi göründüğünü tahmin ettiler. Işığı yalnız başlarına gördüklerinde tahminler arasında büyük farklılıklar vardı. Gruplar hâlinde bir araya getirilip başkalarının tahminlerini de duydukları samansa ışığın hareket mesafesi konusunda grubun tahminine uydular.
(Şerif, 1936 çalışmasından uyarlanmıştır.)

ve sizden 5 metre uzaktaki ışığa odaklanmanız isteniyor. Deney görevlisi ışığın hareket mesafesini tahmin etmenizi istiyor. İçtenlikle ışığı izliyorsunuz ve evet, biraz hareket ettiğini görüyorsunuz. Tam mesafeyi bilmeniz gerekmiyor, ancak "5 santimetre kadar" diyorsunuz. Işık kayboluyor ve yeniden görünüyor; yeniden tahminde bulunmanız isteniyor. Işık sanki biraz daha fazla hareket ediyor ve siz de "10 santimetre" diyorsunuz. Birkaç denemeden sonra ışık her seferinde aynı uzaklıklar arasında, 5 santimetre ya da 10 santimetre, hareket ediyor gibi görünüyor.

Bu görevin ilginç yanı aslında ışığın hiç hareket etmiyor olmasıydı. Otokinetik etki olarak adlandırılan bir yanılsama nedeniyle ışık hareket ediyor gibi görünüyordu. Her yeri eşit karanlıktaki bir ortamda parlak bir ışığa (örneğin, karanlık bir gecede bir yıldıza) baktığınızda ışık ileri geri şatlanıyormuş gibi görünür. Bunun nedeni ışığın konumunu belirlemenizi sağlayacak sabit bir referans noktası olmamasıdır. Işığın hareket ettiği uzaklık kişiden kişiye değişir ancak zamanla sabit bir uzaklık gibi görünmeye başlar. Şerifin deneyinde katılımcıların hepsi çalışmanın ilk aşamasında sabit bir tahmine

varmışlardı ancak tahminler kişiden kişiye değişiyordu. Kimileri ışığın birkaç santimetre hareket ettiğini düşünürken 20 santimetre aralıkta hareket ettiğini düşünenler bile olmuştu.

Şerifin otokinetik etkiyi seçmesinin nedeni, katılımcıların duruma kesin bir tanımlama getiremeyeceği, belirsiz bir durum yaratmak istemesiydi. Deneyin birkaç gün sonra düzenlenen ikinci aşamasında her bir katılımcı yine daha önce ışıkla aynı deneyimi yaşamış iki katılımcıyla eşleştirilecek- ti. Katılımcıların üçü de fikirlerini yüksek sesle dile getirdiği için arak gerçek bir sosyal durum söz konusuydu. Otokinetik etkinin herkeste farklı olduğunu anımsayın; kimileri çok fazla hareket görürken kimilerinin gördüğü hareket aralığı çok küçüktür. Peki katılımcılar eşleştikleri diğer katılımcıların farklı yargılarını duyduktan sonra ne yapacaktı?

Birkaç denemeden sonra katılımcılar ortak bir tahmine ulaşıyordu ve grubun bütün üyeleri bu tahmine uyuyordu. Bu sonuçlar insanların başkalarını bir bilgi kaynağı olarak kullandığını ve grup tahmininin doğru olduğu sonucuna ulaştıklarını gösteriyor (bkz. Şekil 8.1). Bilgilendirici sosyal etkinin önemli özelliklerinden biri de özel kabul durumuna, yani insanların başkalarının davranışlarına, gerçekten doğru olduğuna inandıkları içm uymasına yol açabilmesidir.

İnsanlar, içinde oldukları gruba uyarken aslında içten içe ışığın çok az hareket ettiğine inanıyor olabilirler. Örneğin, belki birisi kendi özelinde ışığın 20 santimetre hareket ettiğine inamyorken budalanın tekiymiş gibi görünmemek için grubun tahmini doğrultusunda 6 santimetre hareket ettiğini söyleyebilir. Bu da kişi grubun söylediklerine ya da yaptıklarına illa da inanıyor olmasa bile grup içindeyken gruba uyduğu kamusal boyun eğme durumudur. Öte yandan, Şerif bu yoruma kuşkuyla yaklaşmış ve katılımcılardan ışığın hareketini grup katılımından sonra yeniden tek başlamayken değerlendirmelerini istemiştir. Artık grup içinde aptal gibi görünme korku-s

Öz4₄Kaln% ^ t" - ^

İnsanların yapaklarına ya da söylediklerine gerçekten inanarak onların

davrâı Kamusal Boyıü E^ıe' >' . ' '. >

Kişinin bankalarının sâyiediklerme .ya dar yapaklarına illa da inanıyor

toplum içerisindeyken başkalarına uyması.

su söz konusu olmadığı hâlde katılımcılar grubun daha önceki yanıtını yinelemeyi sürdürmüştür. Hatta bir çalışmada insanlann, deneye bireysel olarak katıldıktan bir yıl sonra bile grup tahminine uyduğu görülmüştür (Rohrer, Baron, Hoffman, & Swander, 1954). Bu sonuçlar da insanların gerçekliği tanımlamak için birbirlerine dayandığını ve kendi özellerinde de grup tahminini kabul ettiklerini gösteriyor.

Bilgilendirici uymanın özel kabul yaratma gücü yaşamın, aralannda enerji tasarrufunun da bulunduğu, çeşitli alanlarında kanıtlanmıştır. Örneğin Jessica Nolan ve meslektaşlan (2008), Kaliforniya sakinlerinden oluşan bir örnekleme, evlerinde elektrik tasarrufu yapmalannı tavsiye eden bilgiler sunmuştur. Katılımcılara dört farklı mesajdan biri verilmiştir. Bu mesajlann üçünde tasarrufun temel nedenleri anlatılmaktadır: çevreyi korumak, topluma yarar sağlamak ya da maddi tasarruf. Dördüncü mesaj bilgilendirici uymayı teşvik edecek şekilde tasarlanmış bir mesaj içermektedir: Katılımcılara komşulanmn çoğunun elektrik tasarrufu yaptığı söylenmiştir. Daha sonra da katılımcıların harcadıklan elektrik, evlerindeki elektrik sa- yaçlanna bakılarak kaydedilmiştir. Araştırma sonucunda komşulara davranışlanyla ilgili bilgi içeren örnek niteliğindeki mesajın, diğer üç mesaja oranla, önemli oranda daha fazla enerji tasarrufuna yol açtığı görülmüştür (Nolan, Schultz, Cialdini, Goldstein, & Griskevicius, 2008). Benzer şekilde, Noah Goldstein, Robert Cialdini ve Vladas Griskevicius (2008) otel işletmecileri tarafından kullanılan ve konuklann pek de hoş karşılamadıkla- n "enerji tasarrufu için banyo havlulannızı yeniden kullanın" mesajının işe yaramasını sağlamayı başarmışlardır. Araştırmacılar banyoya konulan ve konuklann çoğunluğunun havlulan yeniden kullandığım belirten yazının otellerde daha önce kullanılan yazıdan önemli oranda daha etkili olduğunu ortaya koymuştur ("Çevreyi birlikte koruyalım"; Goldstein ve ark., s. 473).

Son olarak, bilgilendirici uymanın özel kabul yaratma amacıyla kullanılması ABD'deki yüzlerce üniversitede, öğrencilerin kendilerini içki âlemlerine vermesini önleme amacıyla başanlı bir şekilde uygulanmıştır. Son birkaç yıl içinde öğrencileri daha az alkol tüketmeye yöneltme çalışmala- nnda "sosyal normlar yaklaşımı" olarak adlandırılan yeni bir teknik, eski "göz korkutma" taktiklerinin yerini almıştır. Sosyal normlar yaklaşımında alkol tüketiminin azaltılması amacıyla doğrudan bilgilendirici uymadan yararlanılır. Araştırmacılar tipik bir öğrencinin, smıf arkadaşlanmn kendisin

den çok daha fazla içki tükettiğine inandığını ortaya koymuştur. Bu yöntemde de öğrencilere kampüsteki içki tüketimiyle ilgili doğru bilgiler (içkinin sanıldığından daha az tüketildiği bilgisi) verilir. İçki içme normlarıyla ilgili belirsizliğin azaltılması ve öğrencilere durumla ilgili yeni bir tanımın verilmesi ile hedeflenen, öğrencilerin bu bilgiye uyması ve alkol tüketimlerini azaltmalarıdır. Sosyal normlar yaklaşımının işe yarayıp yaramayacağı araştırmacılar arasında hâlâ tartışılmakta olan bir konudur (Lederman, Ste- wart, Goodhart, & Laitman ve ark., 2003; Schemo, 2003b) ve bu tartışmayı bu bölümde daha sonra yeniden ele alacağız.

Hatasız Olmanın Ûnemi

Daha sonra yürütülen araştırma Şerifin bilgilendirici uyma üzerine klasik çalışmasını ilgi çekici şekillerde genişletti (Baron, Vandello, & Bruns- man, 1996; Levine, Higgins, & Choi, 2000). Bu araştırmada otokinetik etkiye oranla gerçek yaşama daha yakın muhakeme görevleri kullanıldı ve bilgilendirici sosyal etki ile ilgili başka bir değişken daha ortaya kondu: Görevde hatasız olmanın kişi için ne kadar önemli olduğu.

Örneğin, bir çalışmada araştırma katılımcılarına ilgi çekici ve belirsiz bir görev verilmişti: görgü tanıklığı (Baron, Vandello, & Brunsman, 1996). Katılımcılardan, gerçek bir suçtaki görgü tanıklarından olduğu gibi, yan yana duran şüpheliler arasından "sanıklan" seçmeleri istendi. 13 görevin her birinde katılımcılara bir adamın -"sanıgm"- fotoğrafı gösteriliyordu. Daha sonra da yan yana duran dört adama bakıp içlerinden sanığı seçiyorlardı. Yan yana durduklan sırada sanık bazen fotoğraftakinden farklı giysiler içinde görülüyordu. Katılımcının görevi sanığı teşhis etmekti. Slayt gösterisi şeklinde izledikleri fotoğraflar birbirini çok hızlı bir şekilde takip ettiği için bu çok zor bir görevdi. Katılımcılar her bir fotoğrafı saniyenin yalnızca yansı kadar bir süre boyunca görebiliyordu.

Araştırma katılımcılan için görevde hatasız olmanın önemi şu şekilde belirleniyordu: Yüksek-önem koşulunda katılımcılara görevin gerçek yaşamdaki görgü tanıklığı yeteneğini ölçmek için düzenlenen gerçek bir test olduğu ve daha sonra polis karakollannda ve mahkemelerde iyi görgü tanıklannı zayıf görgü tanıklarından ayırt etmek için kullanılacağı söylenmişti. Katılımcılann aldığı puanlar görev başanm normu olarak kabul edilecekti. Aynca, en hatasız katılımcılara 20 dolarlık bir ödül verile-



Sekiz bin bal kabağı Eyfel Kulesi'ne gidiyor. Cadılar Bayramı *(Halloween)* ABD'de yaygın olarak kutlanan özel bir gündür; son yıllarda pazarlamacılar ekim ayında geleneksel olarak sakin giden satışları hareketlendirmek için bu özel günün anlamını abarttılar. Bu özel gün "kutsalların gecesi (a// *Hallows' eve)*' sözüne dayanan, eski bir Ingiliz ve İrlanda geleneği olsa da genellikle Amerika'da kutlanan bir gün olarak bilinir. Ta ki 1997 Ekim'i- ne, yani "Ah-lo-ween" Fransız pazarlamacılar tarafından Fransızlara pazarlanana dek. Neden? Fransız ekonomisi kötü bir durumdaydı ve Fransız sancılar insanlan satın almaya yöneltecek bir fikir arayışındaydı (Cohen, 1997). Bilgilendirici sosyal etki onlan Amerika'dan Cadılar Bayramı kavramını ödünç almaya yöneltti, Fransızlar da bilgilendirici sosyal etki yoluyla ve kelimenin tam anlamıyla bu özel günün anlamım öğrenmeye başladı. 1997 Cadılar Bayramı'nda "oyun ya da şeker"in ne anlama geldiği konusunda hiçbir fikirleri yoktu. Örneğin bir Parisli, "Bütün bu olup bitenlerin tuhaf olduğunu söylemem gerekiyor. Monoprix'te oturuyorum ve pazar yerinde birden bir sürü bal kabağı gördüğümde nelerin döndüğünü anlayamadım" diyordu (Cohen, 1997, s. Al). Öte yandan, 2001 Cadılar Bayramı'nda bilgilendirici sosyal etki, görevini tamamlamışa. Fransız mağazalan siyah ve portakal rengi dekorlara bürünmüş, vitrinlere oyulmuş kabaklar yerleştirilmiş, gece kulüplerinde kostüm yanşmalan düzenlenmeye başlanmıştı. 2002 yılına gelindiğinde Cadılar Bayramı Fransa'da o kadar popüler bir hâle gelmişti ki Hristiyan din liderleri Fransızlann dikkatini ertesi günkü Azizler Günü'ne çekmek için Cadılar Bayramına karşı bir kampanya başlatmıştı (Associated Press, 2002).

çekti. Buna karşılık, düşük-önem koşulunda, katılımcılara araştırmanın bir ilk deneme niteliğinde olduğu ve slayt görevinin hâlâ geliştirme aşamasında olduğu söylenmişti. Araştırmacılar slayt gösterileriyle ilgili "yararlı ipuçları" elde etmeyi umuyordu ve görev başarımı normu hakkında herhangi bir fikirleri yoktu. Dolayısıyla katılımcılar göreve iki farklı düşünce biçimiyle başlıyorlardı. Katılımcıların yarısı başarımlarınm çok önemli olduğunu ve yasal süreçlere etki

edeceğini düşünüyordu, iyi bir iş çıkarmaya güdülenmişlerdi ve 20 dolar kazanmak da fena olmayacaktı hani! Diğer katılımcılar ise bu denli hayalperest değildi; bu da diğerleri gibi sıradan bir araştırma çalışmasıydı. Başarımlarınm, deneyi düzenle* yenler için pek de bir önemi yoktu.

Yüksek-önem koşulunun gündelik hayattaki endişeleri yansıttığını gö^ rebiliyoruz -verdiğiniz kararlar ve vardığınız yargılar bir takım sonuçlar doğuracaktır ve siz de "işleri doğru bir şekilde halletmek" istersiniz. Bu durum sizi, bilgilendirici sosyal etkiye daha fazla açık kılar mı? Araştırmacılar bu durumun insanların bilgilendirici sosyal etkiye *daha* açık hâle getir: diğini ortaya koydular. Düşük-önem koşulundaki katılımcılar deneydeki iş birlikçilerin kararlarına uymuş ve kritik önemdeki görevlerin yüzde %35'inde aynı yanlış yanıtlan vermişlerdi. Yüksek-önem koşulundaki katı-: lımnlar ise müttefiklerinin kararlann uyup kritik görevlerin yüzde %51'in- de aynı yanlış yanıtı vermişlerdi.

Daha önce de belirttiğimiz gibi, durum belirsiz, doğru yanıtı seçmek zor olduğunda gereksinim duyduğumuz fazladan bilgi için yüzümüzü baş- kalanna döneriz. Baron ve meslektaşlan bu tip durumlarda karar bizim için ne kadar önemliyse bilgi ve yol göstericilik için başkalanna dönme eğiliminin o denli güçlü olduğunu ortaya koymuştur.

Dolayısıyla, ne düşüneceğiniz ya da yapacağınız konusunda kararsız olduğunuzda ve bir yamta ulaşmak sizin için önem teşkil ettiğinde bilgilendirici uyma sergileme olasılığınız daha yüksek olacaktır. Belirsiz bir durumda bu iyi bir stratejidir, ancak risklerden bütünüyle annmış da değildir. Ya diğer insanlar da yanılıyorsa o zaman ne olacak?

Bilgilendirici Uyma Geri Teptiğinde

Bilgilendirici sosyal etkinin dramatik biçimlerinden biri; kişinin korkutucu, potansiyel olarak tehlikeli bir durumla karşı karşıya kaldığı ve bu du-' ruma nasıl bir tepki vereceğini çok iyi bilemediği kriz anlannda ortaya çık, kar (Killian, 1964). Kişi neler olup bittiği ya da ne yapması gerektiği konu-, sunda hiçbir fikre sahip olmayabilir. Birisinin kişisel güvenliği söz konusu olduğunda bilgi gereksinimi akutlaşır ve başkalannm davranıştan son de-; rece bilgilendirici bir hâle gelir.



The Nevv *York Times* Dünyalar Savaşı olayım manşetten duyurdu. Kısmen bilgilendirici sosyal etkiler nedeniyle birçok dinleyici Orson Wel- les'ın Marslıların Dün- ya'yı istila ettiği duyurusunu gerçek sanmıştı.

1938 yılındaki Cadılar Bayramı'nda ABD'de olanlan ele alalım. Ünlü film yönetmem ve oyuncusu Orson Welles ve Mercury Tiyatrosu radyoda H. G. Wells'in *Dünyalar Savaşı (War of the Worlds)* oyunundan esinlenen bir oyun sergiliyordu. Bunun televizyon öncesi dönem olduğunu, radyonun müzik, komedi ve drama programlan ile en önemli eğlence aracı ve flaş haberlerin en etkili kaynağı olduğunu da unutmayalım. O gece Welles ve arkadaşlarının yayınladığı oyun Dünya'- nm Marslılar tarafından işgal edilmesi üzerineydi ve o kadar gerçekçiydi ki milyonlarca dinleyici korkuya kapılıp polise telefon yağdırmaya başlamıştı; binlerce insan da paniğe kapılıp arabalarıyla "işgalden" kaçmaya çalışıyordu (Cantril, 1940).

İnsanlann %'99'u aptal ve biz geri kalanlar da büyük 'bir salgının tehdidi,altında-[1] yızj ' - —Thomton Wilder, *The f fi Matdanahcf (Çöpçatan)*

Bu kadar çok Amerikalının, duydukları şeyin uzaylıların işgalini aktaran gerçek bir haber olduğunu düşünmesinin nedeni neydi? Bu gerçek-yaşam "krizim" araştıran Hadley Cantrü (1940) iki neden öne sürüyor. Birincisi, oyunda gerçek haber anonslarının çok iyi bir paroadisi yer alıyordu ve birçok dinleyici yayının başını (dinleyeceklerinin bir oyun olduğunu kesin olarak belirten bölümü), başka bir kanalda i ülkenin en sevilen programlarından biri olan *Charlie McCarihy*'yi dinledikleri için kaçırmıştı. Bununla birlikte, diğer bir olası açıklama sosyal etkiyi içerir. Programı dinleyenlerin birçoğu aileleri ya da arkadaşlarıyla birlikte

oldukları ve kararsız kaldıkları için duyduklarına inamp inanmadıklarım- görmek için birbirlerine bakmışlardı. Sevdikleri insanların yüzünde gör- dükleri endişe ve telaş da hissetmeye başladıkları panik duygusunu arttır-, mıştı. Dinleyicilerden biri sonradan, "Birbirimizle öpüştük ve öleceğimi- düşündük" diyecekti (Cantril, 1940, s. 95).

Aynca, korkuya kapılan birçok dinleyici gerçek hayattaki olaylan rad yoda duydukları habere uyduracak şekilde yanlış yorumlamıştı: "Pencer» den dışarı baktığımızda Wyoming Bulvan'nın arabalarla dolup taştığı gördük. İnsanlar kaçışıyor, diye düşündüm" ya da "Sokaktan tek bir araba bile geçmiyordu, arabaların bir alt sokakta paramparça olduğunu düşünmüştüm," diyorlardı (Cantril, 1940, s. 93). Durum çok belirsiz olduğunda ve insanlar neler olup bittiğini bildiklerine inanmaya başladıklarında, doğrulanmamış kanıtlan bile, duruma getirdikleri tanımlamaya uyacak şekilde? yeniden yorumlarlar.

19. yüzyıl sonlan sosyologlanndan Gustav Le Bon (1895) duygu ve davranışlann kalabalık içerisinde nasıl hızla yayılabildiğini inceleyen ilk araştırmacılardandı; Le Bon bu etkiyi bulaşma olarak adlandırmıştı (Fow- ler & Christakis, 2008; Hatfield, Cacioppo, & Rapson, 1993; Levy & Nail, 1993). Daha önce de belirttiğimiz gibi insanlar gerçekten belirsiz bir durum söz konusu olduğunda büyük olasılıkla başkalanmn yorumlanna güvenirler. Ne yazık ki gerçekten belirsiz ve karmaşık bir durumda başkalanmn bilgisi bizimkinden daha fazla ya da daha doğru olmayabilir. Diğer insanlar) da yanlış bilgiye sahip olduğunda biz de onların hatalannı ve yanlış yorumlarını benimsemiş oluruz. Bu nedenle durumu tanımlamak için başkalarına dayanmak, bazen ciddi hatalar yapmamıza neden olur.

Aşmya kaçan ve yanlış yönlendirilmiş bilgilere dayanan sosyal etkinin' örneklerinden biri, görünürde hiçbir fiziksel nedeni olmamasına karşın bir grup insanda benzer fiziksel belirtilerin görüldüğü kitlesel ruhsal hastalıktır (Bartholomew & Wessly, 2002; Colligan, Pennebaker, & Murphy,

Bulaşma
Duygu ya da davranışlann kalabalık içerisinde hızla yayılması.

Kitlesel Ruhsal Hastalık
Bilinen hiçbir fiziksel neden olmaksızın bir grup insandabenzer fiziksel, belirtil ortaya çıkması.

, .1982)- Örneğin, 1998 yılında Tennessee'deki bir lise öğretmeni-sınıfında genzin kokusu aldığını bildirmiş ve kısa bir sûre sonra baş ağrısı, mide bulantısı, nefes darlığı ve baş dönmesi hissetmeye başlamışa. Sınıf boşaltıldıktan sonra okuldaki diğer insanlar da aynı belirtileri hissettiklerini söylemeye başladılar. Sonuçta bütün okulun boşalülmasma karar verildi. Herkes öğretmen ve öğrencilerin ambulanslara yerleştirilmesini izledi. Yerel uzmanlar okulu incelediler ve herhangi bir sorun saptayamadılar. Okul yeni- açıldı ve hasta olduğunu söyleyen insanların sayısı gittikçe arttı. Okul yemden boşaltıldı ve kapauldı. Çeşidi devlet kuramlarından uzmanlar epi- •demiyolojik ve çevresel inceleme yürütmek üzere okula çağrıldı. Yine her- 'hangi bir soruna rastlanmadı. Okul yeniden açıldığında gizemli hastalık ' çalamı da sona erecekti (Altman, 2000).

Tennessee Sağlık Müdürlüğü'nden Ti-

▪ mothy Jones bu sıra dışı vaka üzerine bir çalışma başlatü. Toplam 170 öğrenci, öğret-

- men ve personel benzer semptomlarla hastanelere kaldırılmış ancak hiçbir organik neden bulunamamıştı. Bu salgın tipi genellikle bir ya da birkaç kişinin fiziksel semptomlar hissettiklerini söylemesiyle başlar; bu insanlar genellikle hayatlarında bir tür stres bulunan kişilerdir. Çevrelerindeki diğer insanlar da bu hastalığa mantıklı görünen açıklamalar getirmeye başlarlar. Bu açıklama, yani duruma getirilen yeni tanım, yayıhar ve aynı semptomları taşıdığına inananların sayısı artar. Salgına yakalanan insanla- nn sayısı armkça hem fiziksel semptomlar hem de bunlara getirilen sözde açıklama daha inanılır hale gelir ve bunun sonucunda daha da fazla yayılır (Colligan ve ark., 1982; Kerckhoff & Back, 1968; Singer, Baum, Baum, & Thew, 1982). Tennessee'deki lisede hastalanan öğrenciler, hastalanmayan . öğrencilerle karşılaşanldığında, büyük olasılıkla bir teneffüste hasta birisini gören ya da bir sınıf arkadaşının hasta olduğunu bilen öğrencilerdi. Hiç kuşkusuz muğlak semptomları (hatta hiç var olmayan semptomları) binamdan kaynaklanan korkutucu bir hastalık olarak tanımlayan "bilgi", doğrudan temas yoluyla yayılmışa. Aynca, medyanın yaşanan bu olaya dramatik bir şekilde geniş yer vermesi de insanların kaygılarını arttırmış ve olanlarla ilgili sözde "bilgilerin" daha da fazla yayılmasına neden olmuştu.

Evet, gerçekten de hepimiz birbirimize sarılmak zorundayız, yoksa hepimiz ayn ayn celladın, ellerine sarılınz
—Benjamin FranHmv Bağımsızlık Bildirgesi imzalanırken, *1776*

Kitlesel ruhsal hastalığın (diğer sıra dışı uyma biçimleri ile birlikte) en ilginç yönlerinden biri de yayılmasında kitlesel medyanın oynadığı güçlü roldür. Televizyon, radyo, gazete, dergi, internet ve e-posta yoluyla bilgiler toplumun bütün katmanlarına hızlı ve etkili bir şekilde yayılır. Orta Çağda "dans manisi" Avrupa'da ancak 200 yılda yayılırken (Sirois, 1982) günümüzde dünyanın çoğu yerinde birçok kişi sıra dışı bir olayı yalnızca birkaç dakika içinde öğrenebiliyor. Neyse ki medya bu salgınları belirsiz olaylara getirilen daha mantıksal açıklamalara yer vererek dindirme gücüne de sahip.

İnsanlar Bilgilendirici Sosyal Etkiye Ne Zaman Uyarlar?

Şimdi bilgilendirici sosyal etki yoluyla uyma yaratma olasılığı yüksek durumları ele alalım.

Belirsiz Durumlar Belirsizlik insanlann birbirlerini bilgi kaynağı olarak kullanmasındaki en önemli değişkendir. Başkalannm etkisine en çok açık olduğumuz durum doğru tepki, uygun davranış ya da doğru düşünce konusunda kararsız kaldığımız zamanlardır. Kendimizden ne kadar az emin olursak başkalanna o kadar çok güveniriz (Ailen, 1965; Renfrow & Gosling, 2006; Tesser, Campbell, & Mickler, 1983; Walther ve ark.,
2002) . My Lai'dekine benzer belirsiz durumlar, bu durumun içindeki insanlann bilgilendirici sosyal etki altında kalmasına ideal koşullan hazırlar. 18-19 yaşlarındaki genç askerler çok deneyimsizdi. Çoğu ilk defa bir çatışmaya katılıyordu. Köylülere ateş eden birkaç asker gördüklerinde çoğu, kendisinin de bunu yapması gerektiğini düşünmüş ve ateş açmaya başlamıştı.

Kriz Durumlan Başkalarım bilgi kaynağı olarak kullanmayı teşvik eden kriz genellikle belirsizlikle bir arada ortaya çıkar. Bir kriz durumunda genellikle ne yapacağımız konusunda durup düşünecek zamanı bulamayız. Hemen harekete geçmemiz gerekir. Korkup paniğe kapıldığımızda ve ne yapacağımızı bilemediğimizde başkalanmn tepkilerine bakıp onlar gibi davranmamız çok doğaldır. Ne yazık ki taklit ettiğimiz insanlar da bizim gibi korkmuş ve paniğe kapılmış olabilirler ve dolayısıyla mantıklı davranmayabilirler.

Örneğin, My Lai'deki askerler köye geldiklerinde düşman askerleriyle bir çatışma yaşayacaklannı düşünüyorlardı. Kuşkusuz korkuyorlardı ve sinirleri sonuna kadar gerilmişti. Dahası, kimin düşman olduğunu ayırt et-



The Southern Standard, Tennessee'deki bir okulda meydana gelen korkutucu ve gizemli bir olayı manşetine taşıdı. Öte yandan, "zehirlenmelerin" bir kitlesel ruhsal hastalık vakası olduğu, incelemeler sonucunda ortaya çıkacaktı.

inek kolay da değildi. Vietnam Savaşı'nda Vietkong sempatizanı sivillerin ABD askerlerinin geçtiği yollara mayın döşedikleri, gizli yerlerden askerlere ateş açtıkları ve el bombası ataklan biliniyordu. Vietnam'daki gibi bir gerilla savaşında birisinin sivil mi yoksa savaşçı mı, dost mu yoksa düşman mı olduğunu ayırt etmek çok zordur. Bu nedenle de bir iki asker My Lai'de- ki köylülerin üzerine ateş açmaya başladığında diğerlerinin de onlan izlemesi ve bunun doğru şey olduğunu düşünmesi belki de şaşırtıcı değildi. Askerler bir kriz durumunda olmasalardı ve hareketleri konusunda daha fazla düşünebilselerdi belki de bu trajedinin önüne geçilebilirdi.

Diğer İnsanlar Uzman Olduklarında Belirsiz bir durumda genellikle uzman kişilerin ya da daha bilgili kişilerin görüşlerine daha çok değer verilir (Allison, 1992; Cialdini & Tröst, 1998). Örneğin, uçağın motorlannndan duman çıktığım gören bir yolcu yol arkadaşlanmn değil uçuş görevlilerinin tepkilerini daha çok ötıemseyecekur; bununla birlikte uzmanlar her zaman güvenilir bir bilgi kaynağı olmayabilirler. *Dünyalar Savaşı* skecini radyoda dinleyen bir gencin olup biteni öğrenmek için polis karakolunu aradığını, polislerin de radyoda anlaülan olaylan gerçek sandığım düşünün (Cantril, 1940)! (Dene ve Gör! alışürmasmda bilgilendirici sosyal etkideki belirsizlik, kriz ve uzmanlık değişkenlerinin sizin ve arkadaşlanmzın hayatında nasıl işlediğini inceleyebilirsiniz.)

NORMA DAYALI SOSYAL ETKÎ: KABUL EDİLME GEREKSİNİMİ

1990'lı yıllarda Brezilya'nın Rio de Janeiro şehrinde yaşayan genç erkek ve kızlar tehlikeli ve düşüncesizce bir oyun keşfetmişlerdi: Gittikçe hızla-

DENE ve GÖR!

Bilgilendirici Sosyal Etki ve Acil Durumlar

Bilgilendirici sosyal etkinin en ilginç örneklerinden biri de acil durumlara tanık olanlann davranışlarıdır. Acil durum, tammı gereği bir kriz durumudur. Bir açıdan aynı zamanda belirsiz bir durumdur; bazen "uzmanlar" orada olurlar, bazen de olmazlar. Acil bir durumda olaya anık olanlar şunları düşünür: Neler oluyor? Yardıma ihtiyaç var mı? Ne yapmam gerekiyor? Herkes ne yapıyor?

Bu kitapta Robin Akert tarafından anlatılan öyküyü hatırlarsanız, gerçekten acil bir durum olup olmadığına ve yardımınıza ihtiyaç duyulup duyulmadığına karar vermeye çalışmak çok zor olabilir. Olaya tanık olanlar ne yapacaklarına karar vermek için genellikle bilgilendirici sosyal etkiye başvururlar ancak kitabın Önsözünde öyküde de gördüğümüz gibi, başkaları sanki yanlış giden hiçbir şey yokmuş gibi davrandığında siz de yanılıp acil bir durumun söz konusu olmadığını düşünebilip siniz. O zaman da. bilgilendirici sosyal etki geri tepmiş demektir. ...]

Bilgilendirici sosyal etkiyi tanımak için insanlann kurban değil, tanık olduklan acil durumlardaki davranışlan hakkında öyküler toplayın. Kendi deneyimlerinizi, düşü nün ve arkadaşlarınızdan tanık olduklan acil durumlan size anlatmalara!! isteyâı Kendi deneyimlerinizi anımsarken ya da arkadaşlannızla onlann deneyimleri? ha| kında konuşurken bilgilendirici sosyal etkinin nasıl bir rol oynadığını not alın: i

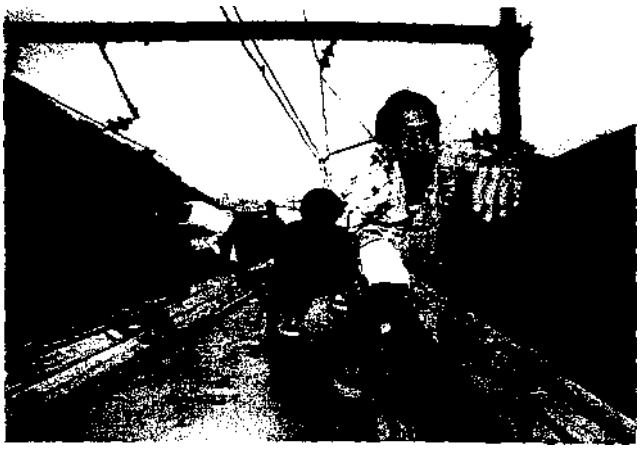
1. Gerçekten acil bir durumun söz konusu olduğuna nasıl karar verdiniz, arkadaş lannız nasıl karar vermişler? Olayı gören diğer insanlara bakıp tepkılennı mi, iz lediniz? Neler olduğunu anlayabilmek için başkalanyla nn konuştunuz?: Kİ
2. Acil bir durumun söz konusu olduğuna karar verdikten sonra ne yapmanız gerektiğine nasıl karar verdiniz? Başkalannm yapağı şeyleri mi yapöniz? Onlara ne yapmalan gerektiğini mi gösterdiniz ya da söylediniz?
3. Ortalıkta uzmanlar, durum hakkında ve nasıl bir yardım gerektiği konusunda daha fazla şey bilen insanlar var mıydı? Uzmanların söylediği şeyleri yaptınız mı? Acil durumun yaşandığı yerde siz bir uzman (en azından daha bilgili) rol konumunda idiyseniz, insanlar söylediklerinizi yapa mı?

Bütün bu soruların ortaya koyduğu kottular, yaşanan bilgilendirici sosyal etkinin örnekleridir.

idi

nan trenlerin üzerinde kollarını iki yana açarak "sörf yapıyorlardı. Her yıl

trenlerden düşerek ya da 3000 voltluk elektrik tellerine çarparak ortalama 150 gencin ölmesine ve 400'den fazlasının yaralanmasına karşın sörf oyunu devam etti (Amett, 1995). Daha yakm bir dönemde ABD ve Avustralya'da, hızlanan arabalar üzerinde sörf yapan gençler daha da büyük bir sorun hâline geldi. ABD'de Massachusetts, Ohio, Arizona, Wisconsin eyalet-



Başkaları tarafından kabul edilme ve sevilme isteği tehlikeli davranışlara yol açabilir. Yukarıda Brezilyalı gençlerin, akran gruplarında popüler olduğu ıçta trenlerin üzerinde "sörf" yaptıkları görülüyor.

lerinde ve Avustralya New South Wales'de araba sörfünde ölen ya da ağır yaralanan birçok genç vardı (Daniel & Nelson, 2004).

Neden ergenler bu tip riskli davranışlar sergiler? Neden bazı insanlar mantıksız, hatta tehlikeli davranışlar içermesine karşın grubun yaptıklarını taklit etmeyi tercih eder? Brezilyalı, Amerikalı ya da AvustralyalI gençlerin, hayatlarını bilgilendirici uyma nedeniyle tehlikeye attıklarını hiç sanmıyoruz. Genç bir kızın ya da erkeğin bir trene bakıp, "Bilmem ki ne yapsam? Belki de saatte 120 km hızla giden bir trenin üzerine çıkıp ayakta durmak çok mantıklı bir şeydir, ne de oka herkes bunu yapıyor" demesi pek de akla yakın gözükmüyor. Bu örnek bize insanların bilgi gereksinimi dışında başka nedenlerle de uymacı davranış sergilediğini gösteriyor: Başka insanların bizden hoşlanmasını, bizi kabul etmesini istediğimiz zaman da uyma- cı davranışlar sergileriz (Maxwell, 2002). Grubun kabul gören davranış, değer ve inançlarla ilgili örtük (bazen de açık) kuralları olan sosyal normlara uyarız (Deutsch & Gerard, 1955; Kelley, 1955; Miller & Prentice, 1996). Grupların grup üyelerinin davranışları ile ilgili kesin beklentileri bulunur ve itibar sahibi üyeler bu kurallara uyarlar. Uymayanlarsa farklı, zor ve en i ınunda da sapkın olarak algılanır.

SH,, , ^ y„~'-

Sosyal Normlar

g^Grubun kendi üyelerine yönelik kabul gören davranış* değer ve inançlarla ilgjh' örfi tük ya açık kuralları. * ,

Sapkın üyelerle dalga geçilir; onlar diğer grup üyeleri tarafından cezalandırılır, hatta reddedilirler (James & Olson, 2000; Kruglanski & Webs- ter, 1991; Levine, 1989; Miller & Anderson, 1979). Japonya'da bazen bütün bir sınıf (hatta okulun tamamı), farklı olarak görülen bir öğrenciye sıranı döner. Kimi bu öğrenciyi taciz ederken kimileri de yalnızca görmezden ' gelmekle yetinir. Japonya gibi son derece birbirine bağlı, grup-yönelimlı bir kültürde bu davranış biçimi derin ve trajik sonuçlar doğurur: Bir yıl içeri-J sinde okul zorbalığının kurbanı olan 12 genç intihar etmiştir (Jordan, 1996). Ergenlik çağında kendilerini bütün sosyal etkileşimden soyutlayan 5 (ve çoğunlukla erkek) *hikikomori gençler* de Japonya'da görülen sosyal fe-; nomenlerden biridir. Hikikimoriler bütün zamanlarını anne babalanmış evinde, kendi odalannda tek başlanna geçirirler. Kimi *hikikomorilerin* ogjj yıldan uzun bir süre inzivaya çekildikleri bilinmektedir. Japon psikologlar- birçok *hikikomorinin* yalnız yaşamayı seçmeden önce şiddeüi zorbalık kur--; banı olduğunu belirtiyorlar (Jones, 2006). Son zamanlarda ABD ve İngiltere'deki araşurmacılar ilk ve ortaokullardaki "siber zorbalık" örneklerim in-1 celemeye başladılar. Cep telefonu ya da internet üzerinden sergilenen buJj zorbalık biçimi de ortaokul öğrencilerinin neredeyse yüzde %11'ini etküe|<„ yen ve gittikçe yaygınlaşan bir sorun hâline gelmiştir (Kowalski & LimberJ 2007; Smith ve ark., 2008).

insanoğlu doğası gereği sosyal bir türdür. Çok az kişi, kimseyle görüş^ meden ya da konuşmadan münzevi bir hayat yaşayarak mutlu olabilir. Baş|| kalanyla etkileşimlerimizde duygusal destek alır, sevgi ve şefkat görüp ho deneyimler yaşanz. Başkalan kendimizi ne kadar iyi hissettiğimiz üzerindi çok önemli bir rol oynar. Uzun süre yalıtılmış olarak yaşayan bireyler üz« rinde yürütülen araştırmalar, insani temastan yoksun kalmanın stresli ve| travma tik bir durum olduğunu ortaya koyuyor (Baumeister & Leary, 199İ Schachter, 1959; WiUiams, 2001).

Sosyal ortamda onaylanma gereksiniminin ne kadar temel bir *insan*i ı reksinim olduğunu görünce başkalan tarafından kabul edilmek için gen likle uymacı davranışlar sergilememiz de şaşımcı olmaktan çıkıyor. No matif nedenlerle uymacı davranışlar sergileyerek başkalarının davranışli m taklit etmemizin nedeni onlan bilgi kaynağı olarak görmemiz değil, ı si takdirde onlara çekici gelmeyecek, alay konusu olacak, sorunlar yaşa| cak ya da reddedilecek olmamızdır. Dolayısıyla, hoşa gitmek ve kabul ^İL™

I

inek için başkalarının etkisiyle uymacı davranışlar sergilediğimizde normatif sosyal etki söz konusudur. Bu tip uymacılık, grup itıanç ve davranışlarına kamusal platformda boyun eğme üe sonuçlanırken özel kabul her zaman söz konusu olmayabilir (Cialdini, Kallgren, & Reno, 1991; Deutsch & Gerard, 1955; Levine, 1999; Nail, McDonald, & Levy, 2000).

İnsanlann hoşa gitmek ve kabul edilmek için uymacı davranışlar sergilemesi size o kadar da şaşırtıcı gelmiyor olabilir. "Bunun ne zaran var ki?" diye düşünüyor olabilirsiniz. Grup bizim için önemliyse ve moda kıyafetler giymek, revaçtaki laflan tekrarlamak kabul edilmemizi sağlayacaksa neden ^olmasın? Ûte yandan, bir başkasının canını yakmak gibi daha önemli davranış biçimleri söz konusu olduğunda hiç kuşkusuz bu tip uyma baskılanana karşı koyanz. Doğru davranış biçiminden emin olduğumuzda ve pek de umursamadığımız bir grup bizi baskı altına almaya çalıştığında tabi-

- i ki uymacı davranışlar sergilemeyiz. Yoksa sergiler miyiz?

Uyma ve Sosyal Kabul: Asch'ın Çizgi Deneyi Bu sorunun yanıtını bulmak isteyen Solomon Asch (1951, 1956), nor-

-matif sosyal etkinin gücünü araştıran artık klasikleşmiş bir dizi çalışma yürüttü. Asch'm çalışmalan insanlann sergileyeceği uymaa davranışlara bir sının olduğu varsayımına dayanıyordu. Şerifin çalışmalannda (bkz. Bilgilendirici Sosyal *Etki: Neyin "Doğru" Olduğunu Bilme Gereksinimi*) insanlann uymacı davranması doğaldı, diye düşünüyordu, çünkü durum son derece »belirsizdi -katılımcılar ışığın ne kadar hareket ettiğini tahmin etmeye çalışıyorlardı. Asch'a göre durum belirsiz olmadığında insanlar rasyonel ve nesnel problem çözücüler gibi davranacaktı. Grup kesin doğrularla çelişen -bir şey söylediğinde ya da yaptığında insanlar sosyal baskılara direnecek ve neler olup bittiğine kendileri karar verecekti.

Asch bu hipotezi test etmek için şöyle bir çalışma düzenledi. Katılımcılara bunun algısal yargı üzerine bir deney olduğu ve çalışmaya diğer yedi

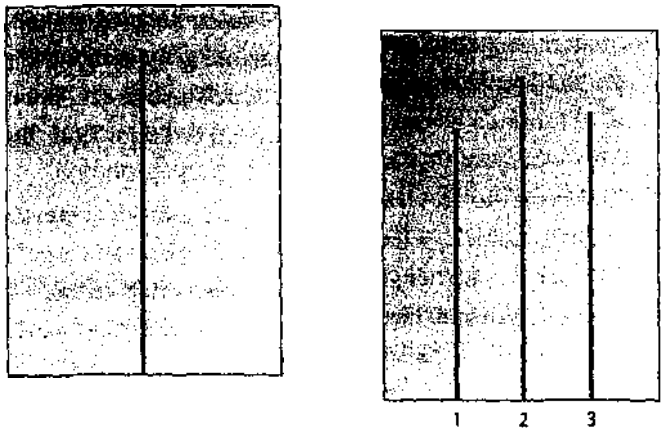
.. İİgflİgtİtS

J'tif Sosyal Etki -s fögpjgjMA*



Mamun boşa, gitmek ve kabul edilmek için uynıacı chvraiei$feS açan etkileri; bu tıp uymacılık grup manç ve davra e sonuçlanırken bu inanç ve davranışların özel kabulü her zaman **söz.**kojıasa ^

J?*0* . .. . ,..... _.....»



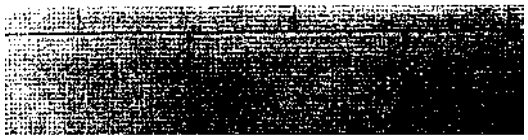
Standart çizgi Karşılaştırma çizgileri

Şekü 8.2
Asch'm çizgi çalışmalarında karar görevi Normatif sosyal etki üzerine yürütülen bir çalışmada katılımcılardan sağdaki karşılaştır- 'j ma çizgilerinden hangisinin uzunluk olarak soldaki standart çizgiye daha yakın olduğu- na karar vermeleri istendi. Doğru yanıt (şekilde de görüldüğü gibi) çok açıktı. Öte yan- |İ dan, grubun (aslında deney iş birlikçisi olan) üyeleri sesli bir şekilde yanlış yanıt vere- çeklerdi. Şimdi katılımcı bir ikilem içerisindeydi: Doğru yanıtı söyleyip bütün gruba , karşı mı çıkmalıydı, yoksa onlann davranışına uyup bariz bir şekilde yanlış olan yanıa-; mı vermeliydi?
(Asch, 1956 çalışmasından uyarlanmıştır.)

öğrenciyle birlikte katılacakları söylenmişti. Senaryoya göre deney görevlisi herkese; birinin üzerinde tek, diğerinde 1, 2 ve 3 olarak numaralandın}^! mış üç çizgi olan iki kart gösteriyordu. Katılımcılara ikinci kartın üzerindeki ki çizgilerden hangisinin uzunluk olarak birinci karttaki çizgiye en yakm^ olduğu soruluyordu (bkz. Şekil 8.2). ^4

Doğru yanıtın ikinci çizgi olduğu apaçık görülüyordu. Katılımcıla "2. çizgi" demesi de şaşırtıcı değildi. Siz sondan ikinci sırada olduğunuz! için siz de aynı yama verdikten sonra son kaülımcı da bu karara katılıyor-J du. Deney görevlisi daha sonra yeni bir çift kart çıkanp kaühmcılardan i kirlerini sesli bir şekilde söylemelerini istiyordu. Bu noktada büyük olı lıkla siz de, "Zaman kaybından başka bir şey değil. Yann da sınavım var diye düşünürdünüz.

Siz tam böyle dalıp gitmişken şaşırtıcı bir şey gerçekleşir. Deney göre lisi üçüncü kart çiftini çıkartır ve yanıt yine çok açıktır -3. çizgi birinci 1



Asch çizgi çalışmasındaki katılımcılar. Gerçek katılımcı ortada oturuyor. Çevresinde ise az önce çizgi görevinde yanlış yanıt veren deney iş birlikçileri oturuyor.

taki çizgiye en yakın uzunluktaki çizgidir. Buna karşın ilk katılımcı doğru yaman 1. çizgi olduğunu söyler! "Herhâlde o kadar sıkıldı ki uyuyakaldı" diye düşünürsünüz. Daha sonra ikinci kaülımcı da 1. çizginin doğru yanıt , 'olduğunu söyler. Üçüncü dördüncü, beşinci ve altıncı katılımcılar da bunu onayladıktan sonra sıra size gelir. Çok şaşırdığınız için büyük olasılıkla yanlış görüp görmediğinizi anlamak amacıyla çizgilere daha dikkatli bakmaya başlarsınız. Yine de hayır, doğru yanıt kesinlikle üçüncü çizgidir. Ne yaparsınız? Cesaretle "3. çizgi" mi dersiniz yoksa gruba uyup yanlış olduğu aşikâr olduğu hâlde "1. çizgi" mi dersiniz?

: Gördüğünüz gibi Asch doğru yanıt açıkça görüldüğünde bile insanların ' uymacı davranış sergileyip sergilemeyeceğini araşürmaya yönelik bir du- *f* rum hazırlamıştı. 18 denemenin 12'sinde bütün gruplardaki katılımcıların, . biri dışında, tümü yanhş yanıt vermişti. Peki, ama neden? Asch'm beklen- *i* tisinin tersine uymacılık oranı oldukça yüksekti: Kaalımcılann yüzde |%76'sı denemelerin en az birinde uymacı davranış sergilemişti. Ortalama l'olarak, deney iş birlikçilerinin yanlış yanıt verdiği 12 denemenin yaklaşık jpçte birinde insanlar bu yanıta uymuştu (bkz. Şekil 8.3).

İnsanlar neden bu kadar fazla uymacı davranış sergilemişti? Kaühmcı- Inn, Şerifin çalışmasında olduğu gibi, karar vermek için başkalarından

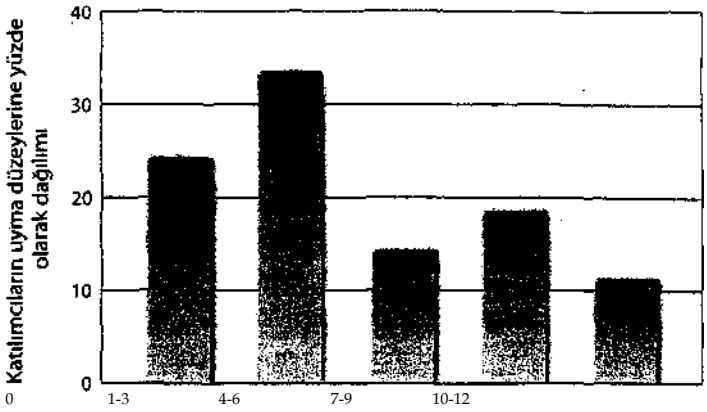
alacakları bilgiye gereksinimleri yoktu çünkü durum belirsiz değildi. Yanıtlar o kadar açıktı ki kontrol grubundaki katılımcılar kendi başlarına karar verdiklerinde yüzde %98'in üzerinde doğru yanıt verdikleri görülmüştü. Bununla birlikte, artık normatif baskı söz konusuydu. Diğer katılımcılar yabancı olsa bile farklı görüş öne süren tek kişi olma korkusu o kadar güç. lüydü ki insanlar, en azından bazen, uymacı davranış sergiliyordu. Katılımcılardan biri düşüncelerini şu şekilde açıklayacaktı: "Ortada bir grup vardı; kesin bir fikirleri vardı; benim fikrim onlara uymuyordu; bu da öfkelenmelerine yol açabilirdi... Zıpçıktı gibi kalakalmıştım... Kendimi aptal durumuna düşürmek istemiyordum... Kesinlikle doğru olduğumu düşünüyordum, ancak benim tuhaf biri olduğumu düşünebilirlerdi" (Asch, 1956, No. 416).

aosnanm^.yçter kr sorun çıkarmayın ya da illa da çıkaracaksanız beklenen türde bir borun çıkarın -Robert Bolt *A Man Jor* AB Stascms (Her Devrin *Adamı)*

Bunlar uymacılığın klasik normatif nedenleridir: İnsanlar, yaptıklarının yanlış olduğunu bilmelerine karşın tuhaf ya da budala gibi görünmemek için yine de gruba uyarlar. Bu nedenler normatif baskılarla ilgili önemli bir gerçeği de gözler önüne seriyor: Bilgilendirici sosyal etkinin tersine, normatif ? baskılar genellikle *özel kabul olmadan kamusal boyun eğme* ile sonuçlanır, yani insanlar grubun yaptıklarına inanmadıkları ya da yaptıklarının yanlış olduğunu düşündükleri hâlde yine de gruba uyarlar.

Asch'm çalışmasındaki bulgulann özellikle şaşırtıcı yani, insanlann bütünüyle yabancı insanlar önünde aptal durumuna düşmekten korkmasıydı. Kendileri için önemli olan bir gruptan aforoz edilmeleri gibi bir durum söz konusu değildi. Arkadaş ya da aile üyeleri gibi Önemsedikleri insanlara uymadıktan için cezalandmlacak ya da reddedilecek ya da onlann saygılannı kaybedecek de değillerdi. Buna karşm, normatif nedenlerle uymacılık üzerine yürütülen onlarca yıllık araştırmalar, bize bütünüyle yabancı olsalar ve onlan bir daha hiç görmeyecek olsak bile sosyal reddedilme korkusuyla uy- macı davranışlar sergilediğimizi ortaya koyuyor (Crutchfield, 1955; Tan- ford & Penrod, 1984).

Asch (1957), çalışmasını biraz değiştirerek sosyal reddetmenin insan davranışlarım şekillendirmedeki gücünü de göstermiştir. Deney iş birlikçileri yine daha önce olduğu gibi 18 denemenin 12'sinde yanlış yanıt vermiş-



Asch'rn çizgi deneyinin sonuçlan, i Asch'ın çizgi çalışmasında katılımcılar, grubun verdiği yanıtın çok açık bir şekilde yan- , lış olduğu düşünülürse, şaşırtıcı derecede yüksek bir uymacılık düzeyi sergilemiştir. Ka- ' uhmcılaruı %76'sı denemelerin en az birinde uymacılık sergilemiştir; hiç uymacılık ser- '■ gilemeyen katılımcılann sayısı %24'tür (bkz. tabloda 0 olarak etiketlendirilmiş çubuk). Çoğu katılımcı grubun yanlış yanıt verdiği 12 denemenin 1 ila 3'ünde uymacılık sergilemiştir. Bununla birlikte, önemli sayıda katılımcı grubun her yanlış yamana uymuştur (bkz. en sağdaki iki çubuk).

(Asch, 1957 çalışmasından uyarlanmıştır.)

ler, ancak bu defa katılımcılar yanıdan sesli olarak söylemeyip bir kâğıda yazmışlardır. Artık insanlann, grubun kendileri hakkındaki düşünceleri .. konusunda endişelenmesine gerek yoktur, çünkü grubun, verdikleri yanıtı öğrenmesi olanaksızdır. Uymacı davranış oranında da dramatik bir düşüş, - (12 denemenin yalnızca 1,5'i), görülmüştür (Insko, Smithi Alicke, Wade, & Taylor, 1985; Nail, 1986). Serge Moscovici'nin (1985) çalışmalarında da ; görüldüğü üzere, Asch'm çalışmalan "uymacı davranışın en dramatik ör- ■ neklerinden birini, gerçekliğe ve doğruya sırtını çevirdiğini bile bile insa- ; nm körü körüne gruba uyduğunu" ortaya koymuştur (s. 349).

Gregory Bems ve meslektaşlan normatif sosyal etkiye karşı koymanın ne kadar nahoş ve rahatsız edici olduğunu gösteren biyolojik verilere ulaşmıştır (Bems ve ark., 2005). Bems ve araştırma ekibi fonksiyonel manyetik rezonans görüntüleme (fMRG) kullanarak araştırma katılımcı-

larmm grup kararlarına normatif olarak uyduğu ya da bağımsızlıklarını *m* koruyup grupla ters düştüğü zamanlarda beyin etkinliklerinde gerçekle- *m* şen değişimleri incelemiştir.

Bu çalışmada, çizgilerin uzunlukları değil, zihinsel rotasyon görevi i kullanılmıştır. fMRG tarayıcısının içindeki katılımcılara üç boyutlu bir fi- gürün resmi gösterilmiştir ve (farklı bir yönde döndürülmüş) ikinci bir fi- ■ gürün birinci figürle aynı olup olmadığı sorulmuştur. Katılımcılar yanıt-) lannı bir düğmeye basarak vermiştir. Bu görev Asch'm çizgi görevinden J biraz daha zordur; katılımcılar tek başlarına karar verdiklerinde Asch'ın 1
deneyindeki temel düzey hata oram %2 iken, bu deneyde temel düzey ha- 1
ta oranı %13,8 olmuştur.

Katılımcılar fMRG cihazına yerleştirilmeden önce aslında iş birlikçi I olan diğer dört katılımcıyla tanışmış ve etkileşime girmiştir. Bu dört iş bir- ^ likçi de aynı zihinsel rotasyon görevine katılacak olmasına karşın yalnızca katılımcının beyin etkinlikleri fMRG ile taranacaktır. Görev sırasında katı- • lımcı, denemelerin ilk üçte birlik bölümünde diğer katılımcıların yamda- rmdan habersizdir. Denemelerin sonraki üçte ikilik bölümünde ise katılımcı diğer dört grup üyesinin yamtlarmı bir ; monitör aracılığıyla görebilmektedir. Sonuç- ta grubun verdiği yanıtların yansı, hep bir- | likte, yanlışken diğer yansı da doğrudur.

> Yanlış ya da doğru nedenler töreleri bağlamaz. Onlara itaat edilmesi gerekir; üzerlerine yorulana kadar kafa yorarsınız, ancak ott lan çigneyemezsiniz, bu kan bir şekilde yasaklanmıştır.
> —Mark Twam

Peki katılımcılar ne yapmıştır ve en önemlisi bunu yaptıklan sırada beyinlerinin hangi alanı etkindir? İlk olarak, katılımcılar grubun yanlış yamtlanna ortalama %41 oranında uymuştur [Bu normatif uyma oranı Asch'm (1951, 1956) çahşmalannda ulaşılan sonuçlann benzeridir.] Katılımcının tek başma yanıt verdiği te- mel düzey denemelerinde fMRG, beynin görme ve algılamaya aynlan arka alanlannm etkin olduğunu göstermiştir. Katılımcılar grubun yanlış yamtlanna uyduğunda da aym bölgeler etkindir; bununla birlikte katılımcılar doğru yanıtı verip grubun ortaklaşa verdiği yanlış kararla ters düşmeyi seçtiğinde beynin görsel/algısal alanlan etkin değildir. Bunun yerine beynin farklı alanlan etkinleşir: Olumsuz duygularla ilgili alan olan amig- dala ve sosyal davramşlan ayarlamakla görevli sağ kuyruklu çekirdek

(Bems ve ark., 2005). Yani, bu beyin-görüntüleme araştırması da normatif sosyal etkinin insanlar, kendi inançlarını savundukları ya da gruba karşı geldikleri zaman rahatsızlık ya da gerilim gibi olumsuz duygular hissettiği sırada gerçekleştiği fikrini desteklemektedir (Spitzer, Fischbac- heT, Hemberger, Gron, & Fehr, 2007).

Hatasız Olmanın Önemi, Yeniden

Şimdi de, "Tamam, demek normatif sosyal etkiye uyuyoruz ama yalnızca önemsiz konularda. Çizginin uzunluğuna karar verme görevinde doğru yanıt verip vermemek kimin umurunda ki? Ortada tehlikeli bir durum olmadığına ve gruba uymak her zaman daha kolay olduğuna göre ne fark eder? Önemli bir durumda ben olsam grubun yanlış kararma uymazdım" diye düşünüyor olabilirsiniz. Bu da gerçekten iyi bir eleştiri olurdu. Bilgilendirici sosyal etkide durumun önemi ile ilgili tartışmamızı anımsayın; belirsiz durumlarda vereceğimiz karar ya da ya da yapacağımız seçim ne kadar önemliyse bilgilendirici nedenlerle uymacı davranma olasılığımız da o kadar artacaktır. Hatasız olmak bizim için önemli olduğunda grup baskısına karşı koyup grupla ters düşecek kadar güçlü müyüz?

Baron ve meslektaşlan (Baron, Vandello, & Brunsman, 1996), daha önce ele aldığımız samklann görgü tanıklan tarafından teşhis edilmesi çalışmasına normatif sosyal etkiyi tetikleyen deney koşullarını da eklemişti. Araştırma katılımcılanna sanıklan yalnız başına ve sıra hâlinde gördükleri çifter slayt gösterildiğini anımsayın. Katılımcılar slaydara içinde iki iş birlikçinin de bulunduğu bir grupla birlikte bakıyordu. Bilgilendirici uyma çalışmasında araştırmacılar görevi son derece zorlaştınp belirsiz bir hâle sokmuştu -slaytlar yalnızca saniyenin yansı kadar bir süre görülebiliyordu. Normatif sosyal etkiyi incelemek istediklerindeyse görevi iyice kolaylaştıracaklardı: Katılımcılar slaydann her birine 5 saniye boyunca bakabiliyordu ve dahası slaytlan ikişer defa görüyorlardı. Artık görev Asch'ın çizgi dene- yindekine benzemiş ti; genel olarak, uyuklamayan her katılımcı doğru yanıtı bulabilirdi. Baron ve meslektaşlan bir kontrol grubuna slaytlan tek başlamayken göstererek görevin kolaylığım ortaya koymuştu. Kontrol grubundaki katılımcılar denemelerin %97'sinde doğru yanıt vermişlerdi ve bu sonuçlar Asch'm çizgi uzunluğuna karar verme görevindeki %98'lik grup performansına çok yakındı.

Baron ve meslektaştan katılımcıların hatasız olmasının önemini daha önce de değindiğimiz yollarla manipüle edecekti. Katılımcılann yansı doğru yanıt vermelerinin çok önemli olduğunu düşünürken diğer yarısı verdikleri yanıtlann araştırmacılar için önemsiz olduğuna inanıyordu. Şimdi katılımcılar, iş birlikçiler bariz bir şekilde yanlış yanıt verdiklerinde na: bir tepki göstereceklerdi? Asch'm çalışmasında olduğu gibi denemelerin etr azından bazılannda gruba uyacaklar mıydı, yoksa iyi bir iş çıkarmaya güdülenmiş katılımcılar gruba karşı gelip yanlış yanıtlan ve onlarla aynı yam.' tı vermeye yönelik normatif baskıyı göz ardı ederek her seferinde doğru yanıtı mı vereceklerdi?

Araştırmacılar düşük-önem koşulundaki katılımcılann kritik denemelerin %33'ünde gruba uyduğunu buldu (Bu bulgular Asch'ın çizgi görevin- dekilere çok yakın.) Peki, hatasız olmak katılımcılar açısından önemli olduğunda hangi sonuca ulaşılmıştı? Grubun, yanlış olduğu açık yamtlanna daha az uyuyorlardı; kritik denemelerin yalnızca %16'smda grubun bariz yanlış yanıtlarını tekrarlamışlardı. Bununla birlikte, yine de bazen gruba uyduklannı göz ardı etmeyin! Gruba karşı gelmek yerine denemelerin en azından bazılannda boyun eğmişlerdi. Bu bulgular normatif sosyal etkinin gücünü gösteriyor: Grup hatalı, doğru yanıt bariz, hatasız olmaya yönelik güdüler güçlü olduğunda bile kimi insanlar, grubun yabancı insanlardan oluşmasına karşın, sosyal reddedilmeyi göze almakta zorlanırlar (Baron ve ark., 1996; Homsey, Majkut, Terry, & McKimmie, 2003).

Normatif sosyal etki daha önce değindiğimiz olumsuz uyma stereotipine çok yakındır. Kimi zaman normatif nedenlerle uymacı davranmak korkaklık ve zayıflık olabilir ve olumsuz sonuçlar doğurabilir. Trenlerin üzerinde sörf yapan Brezilyalı gençler gibi, tehlikeli bir durum söz konusu olduğunda bile sosyal baskılara direnmekte zorlandığımız için grubu izleyip uymacı davranışlar sergileyebiliriz. Kabul edilmek insan doğasının bir parçasıdır ve trajik sonuçlara yol açabilir.

Normatif Sosyal Etkiye Karşı Koymanın Sonuçlan

Normatif sosyal baskının gücünü gözlemlemenin yollanndan biri de insanlar bu baskıya karşı koyduğunda neler olduğuna bakmaktır. Birisi grubun istediklerini yapmayı reddedip grup normlarını çiğnediğinde neler olur? Arkadaşlannızdan oluşan grubun normlantıa uymadığınızı düşünün.

Kimi arkadaşların grup kararlan ile ilgili eşitlikçi normlan vardır. Örneğin, : elenecek filmi kararlaştırırken herkesin fikri sorulur; daha sonra da tek bir filmde karar kılınana kadar tercihler tartışılır. Bu tip bir normu olan bir grupta ne olursa olsun Asi *Gençlik (Rebel Without a Cause)* filmini izlemek •'istediğinizi söylediğinizde neler yaşanır? Arkadaşlannız bu davranışınıza "• şaşıracaktır, hatta bu duruma canlan sıkılabilir ya da sinirlenebilirler. Grupta uymayıp arkadaşlık normlannı hiçe saymayı sürdürdüğünüzde ise bü- iyük olasılıkla iki şey yaşanacaktır. İlk olarak, grup öncelikle sizinle daha

-Fazla iletişime geçerek "sürüye geri dönmenizi" sağlamaya çalışır. Arkadaşlarınız neden bu kadar garip davrandığınızı anlamaya ve sizi grubun beklentilerine geri döndürmeye çalışırken iğneleyici yorumlar ve uzun tartışmalar birbirini izleyecektir (Garfinkle, 1967). Tartışmalar sonuç vermediğinde ise büyük olasılıkla size ve sizin hakkınızda olumsuz şeyler söylemeye ve sizden uzaklaşmaya başlarlar (Festinger & Thibaut, 1951). Aslında söz konusu olan şey reddedilmiş olduğunuz gerçeğidir (Abrams, Marques, Bown, & Henson, 2000; Homsey, Jetten, McAuliffe, & Hogg, 2006; Levi- ne, 1989; Marques, Abrams, Paez, & Hogg, 2001; Milgram & Sabini, 1978).

Stanley Schachter (1951) grubun normatif etkisini göz ardı eden bir bireye grubun nasıl bir tepki verdiğini ortaya koymuştur. Üniversite öğrencilerinden oluşan gruplara "Johnny Rocco" adında genç bir suçlunun vaka geçmişini okutan Schachter, daha sonra öğrencilere bu konu üzerinde tartışmalannı söylemiştir. Çoğu öğrenci vaka hakkında or- ta-yol bir yaklaşım benimsemiş, Rocco'ya sevgi ve disiplini bir arada barındıran bir şekilde yaklaşılması gerektiğini belirtmişlerdir.

Başarı ya da başarısızlığın si sim. W™**»J tar Ş

-Nıccoio Machıaveffi, friâinlm-

Bununla birlikte, Schachter katılımcılardan habersiz bir şekilde gruplara bir iş birlikçi yerleştirmiştir. Bu iş birlikçi, grubun tavsiyeleriyle ters düşen fikirler öne sürer. Grubun diğer üyeleri ne derse desin Rocco'nun en sert şekilde cezalandırılması gerektiğini savunur.

Peki gruptan sapan iş birlikçi nasıl bir muamele görmüştür? Gerçek katılımcılar bütün tartışma boyunca yorum ve sorularım en çok iş birlikçiye yöneltmiş, tartışmanın sonlanna doğru onunla olan iletişimlerini keskin bir şekilde kesmişlerdir. Diğer grup üyeleri onu kendi fikirlerine yaklaştırmaya çalışmış, bunun işe yaramadığını gördüklerinde ise onu göz ardı etmeye

Kuralları Yıkarak Normatif Sosyal Etkiyi Açığa Çıkarmak

Her gün birçok insanla, arkadaşlarınızla, profesörlerinizle, iş arkadaşlarınızla **3** yabancılarla konuşuyorsunuz. İster uzun ister kısa olsun sohbet ederken j kan kültüründeki belirli etkileşim "kurallarına" uyuyorsunuz. Amerik "normal" ve "kibar" olarak kabul ettiği sözlü olmayan davranış biçimleri çje-jj sohbet kuralları arasında yer alır. Bu normların ne kadar güçlü olduğunu, onfc yıkarak ve insanların size nasıl tepki verdiğine dikkat ederek görebilirsiniz; \ leri tepki normaöf sosyal etkinin gerçek hayattan bir örneği olacaktır.

D INI ve GÖR!

Örneğin, sohbet sırasında birbirimizden belirli bir uzaklıkta dururuz -ne çok'; ne de çok uzak. 60 ila 90 santimetre Amerikan kültüründeki tipik sohbet i dır. Aynca, diğer kişiyi dinlerken yeterince göz teması kuranz; buna karşıhk bfe| nuş tuğumuz sırada karşımızdaki insandan başka bir yere daha fazla bakarız.

Bu normatif kuralları yıkarsanız neler olur? Örneğin, bir arkadaşla sohbet ederkejj çok yakında ya da çok uzakta durun (örneğin, 30 santimetre ya da 2 metre). Â kadaşınızla tipik, normal bir şekilde sohbet edin, yalnızca aranızdaki normal ızaİŞjj lıkta farklılık olsun. Arkadaşınızın buna nasıl bir tepki gösterdiğini: not edin.Çok yakında durduğunuzda büyük olasılıkla arkanıza doğru bakıyor olacaktır; çok jfafl km durmayı sürdürdüğünüzde kendini rahatsız hissetmeye başlayabilir, hatta **soh-J** beti genellikle olduğundan daha kısa kesebilir. Çok uzakta durduğunuzda, büy olasılıkla o size doğru yaklaşacaktır; geri çekilirseniz garip bir ruh hâlinde olduğul nuzu düşünebilir. Her iki durumda da arkadaşınızın tepkisi büyük olasılıkla **"sizİj** yüzünde kafası karışmış bir ifadeyle çok fazla bakmak, rahatsız ya da şaşırmış; da$f ranmak ve normalden daha az konuşmak ya da sohbeti bitirmek olacaktır. Normatif olmayan bir şekilde davrandığınız ve sohbet ettiğiniz kişi ilk önce biteni anlamaya, sonra da tuhaf davranışlarınızı bitirmeye çalışa Bu kısa alıştırşu sayesinde sürekli tuhaf davrandığınızda olacakları görmüş oldunuz 'insanlar önce sizi değiştirmeye çalışacak, sonra da büyük olasılıkla sizden kaçmaya ya da : görmezden gelmeye çalışacaklardır.

Alıştırma bittikten sonra lütfen arkadaşınızı alıştırma konusunda "bilgilendirerek davranışlarınızın nedenini anlamasını sağlayın.

başlamışlardır. Aynca iş birlikçi cezalandmlmıştır. Tartışmadan sonra güya grubun gelecekteki toplantılannı ilgilendiren bir sora formu doldurmuşlardır. Bu soru formunda katılımcılara, gruptaki insan sayısı düşürülmesi gerektiğinde kimin elenmesi gerektiği sorulmuştur. Yanıtlan elbette ki grupla ters düşen kişi olmuştur. Aynca öğrencilerden gelecekteki tartışmalarda

ki çeşitli görevlere grup üyelerinden isimler önermeleri istenmiştir. Onlar da not almak gibi, en önemsiz ya da sıkıcı işlere iş birlikçiyi önermişlerdir. Sosyal gruplar uymacı olmayanları hizaya getirme konusunda çok yeteneklidir. Yani, üzerimizde normatif baskı kuranlara genellikle aynı tepkiyi vermemiz şaşırtıcı olmasa gerek! Sıradaki Dene ve Gör! alıştırmasında sosyal etkiye karşı koymanın nasıl bir şey olduğunu siz de görebilirsiniz.

Gündelik Hayatta Normatif Sosyal Etki

Normatif sosyal etki gündelik yaşamlarımızda birçok düzeyde kendini gösterir. Örneğin, çok azımız modanın esiri olsak da genellikle günün modasına uygun ve şık giysileri tercih ederiz. 1970'lerdeki geniş kravatlar, 1980'lerde yerini ince kravatlara bırakmıştı; etek boylan miniden maksiye inmiş, sonra 1990'larda yeniden yükselmişti. Belirli bir gruptaki insanlann aynı şekilde göründüğünü ve bu nasıl bir görüntü olursa olsun moda endüstrisi tarafından yeniden şık ilan edilene dek birkaç yıl içinde demode görüneceğini fark ettiğinizde normatif sosyal etkinin iş başında olduğunu anlayabilirsiniz.

Geçici hevesler de normatif sosyal etkinin uçan örneklerinden biridir. Belirli etkinlik ya da nesneler birdenbire popüler hâle gelip bütün ülkeyi çılgınca kasıp kavurabilir. Örneğin, 1950'lerin sonlannda hulahopu olmayan her çocuk toplumdan dışlanma tehlikesiyle karşı karşıyaydı. 1930'lar- da bütün üniversite öğrencilerinin bir Japon balığı vardı, 1950'lerde telefon kulübelerine kim daha çok insan sokacak yarışması, 1970'lerde ise resmî toplantılarda çmlçıplak ortalıkta koşuşturmak moda hâline gelmişti. Bu hevesler şimdi saçma görünüyor olabilir, yine de kendinize şu soruyu sorun: Şu anda peşinde koştuğunuz bazı geçici hevesler olabilir mi?

Sosyal Etki ve Kadm Bedeni Normatif sosyal etkinin olumsuz biçimlerinden biri, kadmlann çekici bir bedenle ilgili kültürel tanımlara uymaya çalışmasıdır. Çoğunda olmasa bile birçok kültürde tombul kadınlar çekici kabul edilirken Batı kültürlerinde ve özellikle ABD kültüründe aşın zayıf kadm bedenine günümüzde daha fazla değer verilmektedir (Grossbard, Le- e, Neighbors, & Larimer, 2009; Jackson, 1992; Weeden & Sabini, 2005).

Kadın bedeniyle ilgili tercihler neden kültürden kültüre farklılıklar sergiler? Bu sorunun yanıtını bulmak isteyen Judith Anderson ve meslektaşla- n (Anderson, Crawford, Nadeau, & Lindberg, 1992) 54 kültürde hangi ka-

dm bedeninin -toplu, balıketi, zayıf- ideal kabul edildiğini incelediler. Aynca bu kültürlerde yemek stoklanran ne kadar güvenilir olduğunu da incelediler. Sıklıkla yemek kıtlığı çekilen toplumlarda toplu bedenlerin daha güzel kabul edileceği hipotezinden yola çıktılar: Toplu kadınların besini yeter- liydi ve bu nedenle de sağlıklı ve doğurgandılar. Şekil 8.4'te de görebileceğiniz gibi hipotezlerini destekleyen veriler elde ettiler. Sürekli ya da kimi zaman yemek kıtlığı çekilen kültürlerde toplu kadınlar zayıf ya da balıketi kadınlara tercih ediliyordu. Yemek stoklan daha güvenilir oldukça toplu ve balıketi beden tercihi düşüş gösteriyordu:'

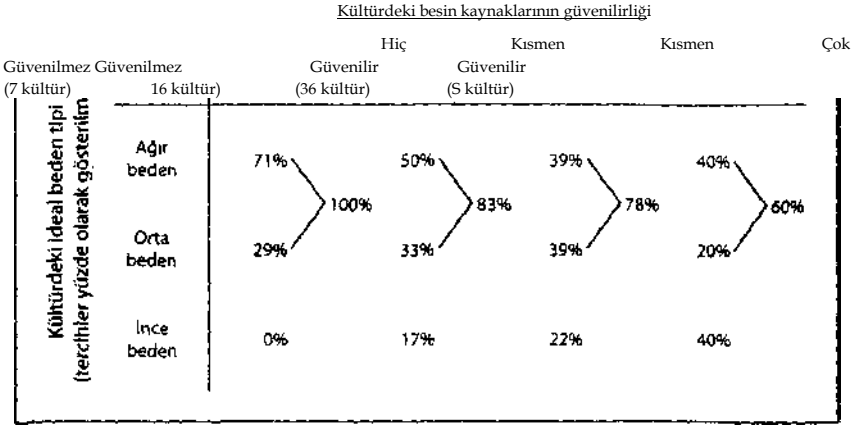


1969 yılında hippi giysileri ve saç stilleri çok modaydı.

En çarpıcı veri, kültürler arasındaki zayıf beden tercihlerinde görülen yükselişti. Yalnızca yemek stoklan gerçekten *m* güvenilir olan ülkelerde (örneğin ABD'de) zayıf beden tipine verilen değer yüksekti.

Amerika'daki standart kadm bedeni nedir? Zaman içinde değişmiş mi- dir? 1980'lerde Brett Silverstein ve meslektaşlan (Silverstein, Perdue, Peter- "■ son, & Kelly, 1986) *Ladies' Home Journal (Bayanların Ev Dergisi)* ve *Vogue :'f* dergilerinde 1901-1981 yıllan arasında yer alan kadın fotoğraflarım incelediler. Araştırmacılar fotoğraflardaki kadmlann göğüs-bel ölçülerini santi-'! metre cinsinden hesaplayarak bir göğüs-bel oranına ulaştılar. Yüksek bir sayı; daha toplu ve dolgun bedene, düşük sayılarsa zayıf, ve ince beden ti- pine karşılık geliyordu. Ulaşılan sonuçlar 20. yüzyıl boyunca çekici kad bedeniyle ilgili kültürel tanımlarda çarpıcı bir dizi değişimin yaşandığın^ ortaya koyuyordu (bkz. Şekil 8.5).

20. yüzyıla girilirken dolgun ve toplu kadm çekici kabul ediliyordujS 1920'lerin dağınık saçlı kızlar döneminde sıfır beden ve düz göğüslü kad



Şekil 8.4

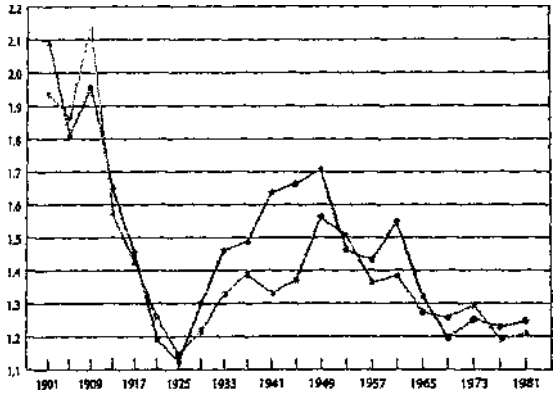
Farklı kültürlerde "ideal" kadın bedeni.

Araştırmacılar 54 kültürü besin kaynaklarının güvenilirliği üzerinden gruplara ayırdılar. Daha sonra bu kültürlerin her birinde "ideal" olarak kabul edilen kadın bedenini belirlediler. Besin kaynaklan güvenilmez ya da bir dereceye kadar güvenilmez olan kültürlerde kabul edilen en güzel kadın bedeni toplu bedendi. Besin kaynaklannın güvenilirliği arttıkça orta ve toplu beden tercihinde düşüş görülüyordu. Yalnızca besin kaynaklaman güvenilir olduğu kültürlerde zayıf bedene değer veriliyordu.
(Anderson, Crawford, Nadeau, & Undberg, 1992 çalışmasından uyarlanmıştır.)

lar revaçtaydı. Normatif beden, Betty Grable gibi dolgun poster kızlarının ön plana çıktığı 2. Dünya Savaşı yıllarında yeniden değişecekti. 1950'lere Ma- nlyn Monroe gibi balık etli kadınlar damgasını vurdu. Buna karşılık 1960'la- rın swing modasında İngiliz model Twiggy'nin tığ gibi, çok ince beden yapısı tercih edilecekti. 1963 yılından sonra göğüs-bel oranı çok düşük düzeylerde seyretmeye devam etti ve geçen yüzyılın ..... _

(21. yüzyılda da sürmekte olan) en uzun soluklu bu döneminde Amerikalı kadınlara kadınsı çekicilik standardı olarak aşın ince bir beden sunulageldi (Barber, 1998; Wiseman, Gray, Mosimaım, & Ahrens, 1992). Aslına "bakılırsa, araştırma çalışmaları üzerinde yürütülen son üst analizler 2000'li yıllarda kadınların, 1990'lı yıllara oranla, daha da güçlü bir "zayıf güzeldir" standardı benimsediğini gösteriyor (Grabe, Ward, & Hyde, 2008).

Hiç bir kadın, çok zayıf ya da çok zengin olamaz. -Wallıs Sımpsoıı, Wmdsor Düşesi



Şekil 8.5

Vogue ve *Ladies' Home Journal* dergilerindeki modellerin ortalama göğüs-bel oranlan, 1901,1981.

20. yüzyılda çekici olarak kabul edilen kadm bedeni anlayışında 1900'lerin başlarında-ki toplu kadın bedeninden 1920'lerdeki sıfır bedene, 1940 ve 1950'lerde daha toplu ve balıkeönde bedenden 1960'lar ve sonrasında çok zayıf kadm bedenine dönüş şeklinde dramatik bir değişim yaşanmıştır.
(Silverstein, Perdue, Peterson, & Kelly, 1986 çalışmasından uyarlanmıştır)

Son birkaç on yıl içerisinde Japon kadınlarının fiziksel çekicilik standartlarında da değişiklikler görülmesi ilginçtir. 2. Dünya Savaşı'ndan sonra "hattou shin güzelliği" olarak anılan uzun bacaklı, ince bedenli, "Batılılaşmış" kadm görünümü tercih edilmeye başlanmıştır (Mukai, Kambara, & Sasaki, 1998). Bu kültürel değişimin Japon kadınlar üzerinde zayıf olmaya yönelik güçlü normatif baskılar yaratan bir etkisi olmuştur (Mukai, 1996). Hatta, Japonya ve Amerika'da yaşayan üniversite çağındaki kadınlan inceleyen araştırmacılar Japon kadmlannda kendini aşm kilolu olarak görme eğiliminin daha yüksek olduğunu ortaya koymuşlardır. Aynca, Amerikalı kadınlara oranla, kendi bedenlerinden hoşnut olmadıklarını söyleyen Japon kadmlann oram da daha yüksektir. Üstelik aslında Japon kadmlann Amerikalı kadınlara oranla çok daha zayıf olduklan görülmüştür. Bunun yanı sıra, araştırmacılar Japon katılımcılarda, Amerikalı kadmlann tersine, bir anket yoluyla belirlenen "sosyal onay gereksiniminin" yeme bozukluk- lannı kayda değer oranda öngördüğünü ortaya koymuştur. Japon kültüründe sosyal uymaya Amerikan kültüründen daha fazla önem verilir ve do-



Kadınların bedenleri ile ilgili standartlar değişebilir. Günümüzün kadm modelleri ve sinema yıldızlan daha ince ve kaslıyken 1940 ve 1950'lerin Marilyn Monroe gibi kadın ikonlan balıketinde, daha toplu ve daha az kash bir beden yapısına sahipti.

layısıyla zayıf olmaya yönelik normatif baskılar Japon kadınlar üzerinde daha da ciddi sonuçlar doğurmaktadır (Mukai ve ark., 1998).

Bilgilendirici sosyal etki mekanizması yoluyla kadınlar kültürlerinde belirli bir dönemde hangi beden türünün çekici kabul edildiğini öğrenirler. Kadınlar çekici bedenin ne olduğunu (ve diğer bedenlerle nasıl karşdaştı- racaklannı) aile, arkadaş çevresi ve medyadan öğrenirler. İdeal kadm bedeninin zayıf olduğu mesajı bütün basın yayın biçimleriyle aktarılabilir. Örneğin, araştırmacılar genç kızlara ve yetişkin kadınlara yönelik dergilerdeki yazı ve rekiamlann yanı sıra televizyon programlarındaki kadm karakterleri de kodlamışlardır (Barriga, Shapiro, & Jhaveri, 2009; Cusumano & Thompson, 1997; Fouts & Burggraf, 2000). Kadınlar kendilerini olduklarından daha kilolu ve toplu görme eğilimi sergilerler (Cohn & Adler, 1992) ve medyadaki zayıf kadın imgeleriyle karşılaştıklarında bu etki daha da güçlenir (Bassenoff, 2006; Fredrickson, Roberts, Noll, Quimı, & Twenge, 1998; Grube, Ward, & Hyde, 2008; Strahan eve ark., 2008). Ortalama bir Amerikalı kadının 1,63 cm boyunda ve 63 kg. ağırlığında, Amerika'daki or-

talama reklam modellerinin 1,80 cm boyunda ve 53 kg. ağırlığında olduğa düşünülürse bu sonuç şaşırtıcı değildir (Locken & Peck, 2005). Aslına bîC kıhrsa, ulusal çapta düzenlenen bir tarama çalışması Amerikan toplumun! da kadınlara karşı "kilo ayrımcılığının" giderek yayıldığını ve neredeyse

ayrancılığı denli yaygın bir hale geldiğini ortaya koymaktadır (Irwin, Ander yeva, & Brownell, 2008).

Normatif Sosyal Baskı kadınların rejim yaparak -ve işin kötüsü bazen " anoreksiya nervoza ve bulimıa gibi yeme bozuklukları yoluyla- ideal be" ne ulaşmaya çalışmasını açıklar (Bearman, Stice, & Chase, 2003; Stice ’ Shaw, 2002). Henüz 1960’lı yıllarda araştırmacılar lisede okuyan kız öğr çilerin yüzde %70’inin bedenlerinden hoşnutsuz olduğunu ve kilo verim istediğini bulmuştur (Heunemann, Shapiro, Hampton, & Mitchell, 19 Sands & Wardle, 2003). Günümüzde kadınlar üzerinde etkili olan sos' kültürel zayıflık baskısı normatif sosyal etkinin potansiyel olarak ölüme* bir biçimidir. En son 1920’lerin ortalarında çok ince kadın bedeni standa olarak kabul edilmiş ve bu dönemde bir yeme bozuklukları salgmı baş g' termişti (Killen ve ark., 1994; Silverstein, Peterson, & Perdue, 1986). G' nümüzde yine aym şey, bu kez daha genç yaştaki kızlarda yaşanıyor: Ani rika Anoreksiya Bulimia Birliği yakın zamanda 12 ila 13 yaşlarındaki kız nn üçte birinin aktif olarak rejim, kusma, müshil ya da rejim haplan yoL^ la kilo vermeye çalıştığını gösteren istatistikler yayınlamıştır (Ellin, 200’ Benzer şekilde, son çalışmalar henüz 7 yaşındaki Amerikalı kızların bile B denlerinden memnun olmadıklarını söylediğini ortaya koyuyor (Dohnt^, Tiggeman, 2006; Grabe & Hyde, 2006).

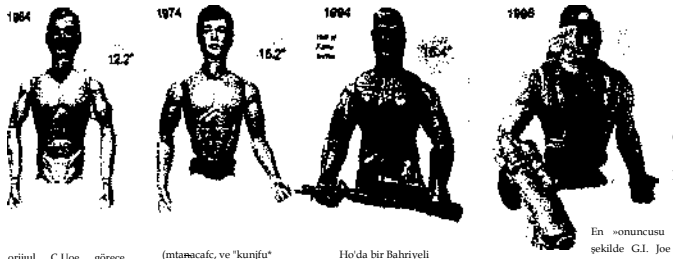
Christian Crandall (1988), uymaya yönelik baskılar ve yeme bozukla lan - bu araştırmada bulimia, yani periyodik kontrolsüz ve aşın yeme' nemlerini izleyen yememe, kusma ya da müshil kullanma yoluyla arm örüntüleri sergileyen bir yeme bozukluğu- üzerine bir araştırma yûrutrî tür. Crandall’m araştırmasındaki katılımcılar iki üniversitedeki kız öğr yurdanndan seçilmiştir. Crandall iki grubun aşın yeme dönemlerinde dilerine özgü sosyal normlan olduğunu bulmuştur. Birincisinde grup ", mu daha çok yiyeni daha popüler görme yönündedir. Diğerinde ise lerlik belirli bir miktarda aşın yeme ile doğru orantılıdır -en popüler diğerleriyle karşılaştmldığmda, ne çok sık ne de fazla geniş aralıklarla- yeme dönemlerine girerler.

Aşırı yeme dönemleri normatif sosyal etkinin bir biçimi olmuştur. Crandall iki dönem boyunca kız öğrencileri test etmiş ve yeni üyelerin de arkadaşlarının yeme örüntülerine uyduğunu bulmuştur. Büyük olasılıkla başlangıçtaki uymacı davranış, çaylak öğrencinin gruptan kilosunu tıasıl ayarlaması gerektiğini öğrendiği bilgilendirici sosyal etki temellidir. Buna karşılık, yeni üye aşın yeme davranışlannı grup ve arkadaşlannm standart- ına uydurdukça bu etki yerini normatif uyma süreçlerine bırakacaktır. ' ü davranışlan sergilememek ya da farklı davranışlar sergilemek kolaylıkla cpülerlik kaybına, hatta gruptan dışlanmaya yol açabilmektedir.

Sosyal Etki ve Erkek Bedeni Peki ya çekici *erkek* bedeniyle ilgili kültürel 'tamınlar? Bu tanımlar da zamanla değişmiş midir? Erkekler de mükem- ' el görünümlü bedenlere sahip olmak için normatif uymacı davranışlar -rgiler mi? Son zamanlara kadar bu sorular pek fazla araştırılmamı.;», âncak son on yıl içerisinde düzenlenen araştırmalar erkek bedenleriyle ilgili kültürel normlann da değiştiğini ve erkeklerin de ideal bedene ulaş- nak için kadmlann onlarca yıldır yaşadıklan normatif baskılann aynısını yaşamaya başladığım gösteriyor (Cafri ve diğerleri, 2005; Cafri & ' hompson, 2004; Grossbard, Lee, Neighbors, & Lerimer, 2009; Morry & taska, 2001, Olivardia, Pope, Borowiecki, & Cohane, 2004; Wojtowicz & von Ranson, 2006).

Veriler özellikle de çekici erkeklerle ilgili sosyokültürel beklentilerin n yirmi otuz yıl içerisinde değiştiğini ve artık çok daha kaslı erkek be- inin ideal olarak görüldüğünü ortaya koyuyor. Örneğin, Harrison Po- ve meslektaşlan (Pope, Olivardia, Gruber, & Borowiecki, 1999) G.l. gibi erkek çocuklara yönelik oyuncak bebekleri bel, göğüs ve kol kas- annm ölçüleri üzerinden incelediler. G.l. Joe'da 1964 ila 1998 yıllan arada yaşanan değişim, araştırmadan alman resimlerde de görebileceğiniz bi, çarpıcıydı.

; Aynca iki kadm dergisinde -*Glamour* ve *Cosmopolitan*- 1950 yılından yana erkek ve kadm modellerin ne sıklıkta görece çıplak olarak resme- iğini kodladılar. Kadınlar için geçen yıllarda oran yaklaşık %20 dolayda kalırken erkek resimlerin bir değişim yaşandığı açıkça görülüyor- 1950 yılında görece çıplak erkek resimlerinin oranı %5'in altındayken 5 yılına gelindiğinde aynı oran %35 düzeyine çıkmıştı (Pope, Philips, livardia, 2000).



orjiul C.Uoe görece noımal beden ölçülermdeydi.

(mtaıacafc, ve "kunjfu* görünümüne bärünecekci.

Ho'da bir Bahriyeli ddvme»i vardı.

En »onuncusu gavei uygun ' şekilde G.I. Joe Extreıtie |A$«j oUrak adlandırılmış.

Bu (neredeyse) çıplak -ve mükemmel-

Amerika'da kültürel erkek bedeni ideali, zaman içerisinde değişti mi? Harrison Pope meslektaşlan (1999) yu kandaki resimde gördüğünüz G.l. Joe oyuncak bebekleri de hil olmak üzere son otuz yıldaki en gözde aksiyon oyuncak bebeklerinin bel, gâğu» kol kası oranlannı ölçtüler. Araştırmacılar oyuncak bebeklerin zaman içerisinde çok ha kaslı bir görünüme bürünerek en geniş bedenli vücut geliştiricilerin bile bedenle deki kas oranını çok geride bıraktığını gördüler. Araştırmacılara göre erkek bedeninS bu gibi imgelerle sunulması erkek çocuklann kendi beden imgeleriyle ilgili bozuklu lara yol açabilir.

erkek bedenleri erkek okuyucif lann kendileriyle ilgili algılarını etkiliyor muydu? Medyayı takip ile beden sel kaygılan, üniversite öğrencisi erkeklerden oluşan aynı ömeklem üze ' den inceleyen Ida Jodette Hatoum ve Doborah Belle de (2004) bu sorunu® yanıtını araştırdılar. Bu araştırmanın sonucunda *Maxim, Details, Esqui.* 1,. Men's Fitness, *Men's Health* gibi erkeklere -yönelimlik ve hepsi de "aşın 1 lı" erkek bedenleri içeren dergileri okumakla kişinin kendi bedeni ile il; olumsuz düşüncelere sahip olması arasında kayda değer bir korelasyon ili kişi olduğu görüldü. Aynca, aym araştırma bu erkeklere yönelik dergil-' (ve filmleri) daha çok takip eden erkeklerin kadınlarda ince bedene de dal ha fazla değer verdiğini gösteriyordu.

Pope ve meslektaşlan (Pope, Gruber ve ark. ,2000) ABD, Fransa " Avusturya'daki erkeklerden bilgisayardaki bir erkek bedenini yağ ve arıcından öncelikle kendi bedenlerine benzeyecek şekilde, sonra sahip o" mak istedikleri bedeni yansıtacak şekilde ve en sonunda da kadmlann fazla çekici bulacağı bedeni gösterecek şekilde değiştirmelerim istediler, kekler kendi bedenlerini betimleme konusunda oldukça başanhydılar; 1 na karşılık üç ülkedeki erkekler de kendi bedenlerinden 13 kg daha £ kas içeren erkek bedenlerini ideal beden olarak seçmişti. Bu ideal stan dm aym zamanda kadmlann da en fazla çekici bulduğu beden oldu

düşünüyorlardı. (Buna karşılık, kadın katılımcılardan aynı görevi yapmaları istendiğinde aslında çok normal, tipik görünümlü bir erkek bedenini ideal beden olarak seçeceklerdi.)

Araştırmacılar ergenlik çağındaki ve daha ileri yaşlardaki genç erkeklerin aileden, akranlarından ve medyadan, daha kaslı olmaları yönünde basla hissettiklerim buldu; onlar da bu baskıya ideal "üçgen vücut" sahibi olma stratejileri *' -oiK? geliştirerek tepki veriyorlardı (Bergstrom & Neighbors, 2006; McCabe & Ricciardelli, 2003a, 2003b; Ricciardelli & McCabe, 2003) . Örneğin, çeşitli çalışmalarda elde edilen sonuçlara göre genç erkeklerin %21 ila ' 42'si kas geliştirmek ve/veya kilo almak için yeme alışkanlıklannı değiştirmiş, %12 ila 26'sı bedensel yağ/kilo oranını düşürmek için rejime başlamıştı. Aynca daha kaslı bir vücuda sahibip olmak için stereoit ve efedrin gibi riskli maddeleri kulla- nanlann sayısı da her geçen gün artmaktadır (Cafri ve ark., 2005). Bütün .bu veriler bilgilendirici ve normatif sosyal etkinin artık erkekler üzerinde de etkili olduğunu, erkeklerin kendi bedenlerinin çekiciliği ile ilgili algılarını değiştirdiğini ortaya koyuyor.

: Bir koyunu arka ayaklan ?

insana dönü$(ttrei8esîrilz1'
ama bir koyan rr
aynı konuma ge ınr «uz.
bir insan kalaba lığuıjıı
farkları kalmaz

-Sır Max BeerDohm Zuleıfca *Dobson*

İnsanlar Normatif Sosyal Etkiye Ne Zaman Uyarlar?

İnsanlar akran baskısına her zaman boyun eğmezler. Uymacı davranışlar yaygın olsa da sürekli olarak başkalannm yaptıklannı taklit etmeyiz. Aynca her konuda, örneğin kürtaj, pozitif aynmcılık, eşcinsel evlilikleri gibi konularda her zaman hemfikir de olamayız. Peki tam olarak ne zaman normatif baskılara boyun eğeriz?

Bibb Latane'nin (1981) sosyal etki kuramı bu soruya bir yanıt getiriyor. Bu kurama göre başkalarından gelen sosyal etkiye yanıt vermemiz üç değişkene bağlıdır:

;cyaL Etki Kuramı
yal etkiye uymanın grubun öneminin gücüne, yakınlığına ve gruptaki insan sama bağlı olduğu düşüncesi.

1. *Güç:* Grup sizin için ne kadar önemli?
2. *Yakınlık:* Etkileme denemesi sırasında grup zaman ve yer olarak siz ne kadar yakın?
3. Sayı: Grupta kaç kişi var?

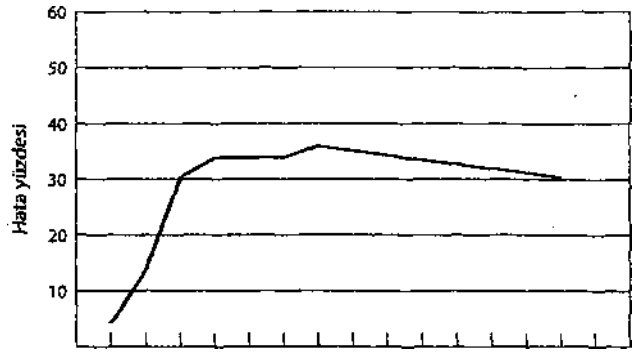
Sosyal etki kuramı güç ve yakınlığın artması ile birlikte uymanın da tacağını öngörür. Bir grup bizim için daha önemliyse ve grubun ne içindeysek üzerimizdeki normatif baskılara uyma olasılığımız da o ka artacaktır. Örneğin, Crandall'm (1988) çalışmasındaki üniversiteli kız *i* rencilerin gruplarındaki güç ve yakınlık düzeyi çok yüksekti ve bu da ri di sonuçlar doğuruyordu. Bir sonraki Dene ve Gör! alıştırmasında no tif sosyal etkinin daha olumlu bir çeşidim bulabilirsiniz.

Sayının etkisi ise farklıdır. Grubun büyüklüğü arttıkça bireyler k üzerlerinde daha az etki hissederler -üç 3 ile 4 kişi arasındaki fark 53 Tr* ile 54 kişi arasındaki farktan daha fazladır. Bir gruba uymamız yönünde baskı hissettiğimizde çoğunluğa bir kişinin daha katılmasının yaratacağı' ki, 3 kişilik bir grupta 15 kişilik bir grupta olduğundan daha yüksektir. T' tane güç, yakınlık ve sayının bu varsayılan etkilerim kapsayan matema ' sel bir model geliştirerek bu formülü çeşidi uyma çalışmalanmn sonuçla, na uyguladı. Sonuç olarak, formülün gerçekte yaşanan uyma miktarım kin bir şekilde öngördüğü görüldü (Bourgeois & Bowen, 2001; Lata^ 1981; Latane & Bourgeois, 2001; Latane &r L'Herrou, 1996).

Örneğin, AIDS farkmdahğı etkinliklerine yüksek oranda katılan to' luklarda yaşayan eşcinsel erkekler, bu etkinliklere daha az katılan eşdı® erkeklere oranla, riskli cinsel davranışlardan kaçınmaya yönelik, üzerler^ de hissettikleri sosyal baskının daha fazla olduğunu söylüyorlardı (Fish in ve ark., 1993). Benzer şekilde, heteroseksüel üniversite öğrencilerin oluşan bir ömeklemle yapılan çalışmada riskli cinsel davranışlarda but" ma eğilimlerini, arkadaş gruplarındaki cinsel davranışlarla ilgili noı belirlediği görülmüştü (Winslow, Franzini, & Hwang, 1992).

Şimdi sosyal etki kuramının insanlann hangi koşullar altında norr,„ sosyal baskılara uyacağı konusunda söylediklerini daha aynntılı bir ş ele alalım.

Grup 3 ya da Daha Fazla Kişiden Oluştuğunda Grup büyüklüğü noktada uymayı etkilememeye başlar? Asch (1955) ve onu izleyen macılar uymanın gruptaki insan sayısıyla birlikte yükseldiğini, ancak[1]



ekil 8.6
rap büyüklüğünün uymacılık üzerindeki etkileri.
* İh, fikir birliğine varan çoğunluğun sayısını değiştirdi ve çoğunluk dört kişi olduk- n sonra daha fazla insan eklemenin uymacı davranışları çok etkilemediğini gördü,
h, 1955 çalışmasından uyarlanmıştır.)

■a da 5 kişiyi daha içerdiğinde uymanın çok fazla artmadığını buldular ond, 2005; Campbell & Fairey, 1989; Gerard, Wilhelmy, & Conolley, 968) -ve bu bulgular sosyal etki kuramının öngörüleriyle tutarlıydı (bkz. M 8.6). Kısacası, normatif sosyal baskı yaratmak için çok geniş bir grup rekmez. Mark Twain'in *Huckleberry Finn'in* Maceralarında dediği gibi: hirdeki bütün budalalar bizim tarafımızda değil mi? Bu bütün şehirler l yeterince büyük bir çoğunluk değil mi?"

p önemli Olduğunda Sosyal etki kuramının diğer bir öngörüsü de grubun ünün, yani bizim için ne kadar önemli olduğunun etkili olacağı yönünde- Normatif baskılar arkadaşlığına, sevgisine ve saygısına önem verdiğimiz hırdan geldiğinde çok daha güçlüdür çünkü bu sevgi ve saygıyı kaybetme- ek bizim için çok önemlidir. Dolayısıyla, bize çok çekici gelen ve güçlü bir " "de özdeşleştiğimiz gruplar, bağlanmadığımız ya da az bağlandığımız grup- oranla üzerimizde daha büyük bir normatif etkiye sahiptir (Abrams, Wet- U, Cochrane, Hogg, & Turaer, 1990; Guimond, 1999; Hogg, 1992; No- Jık, Szamrej, & Latan£, 1990; Wolf, 1985). Bunun sonuçlarından biri de bir- e çok bağlı gruplarda hareket tarzı kararlarına varılırken en mantıklı, en i- yakm karardan çok, birbirlerini memnun etmeye yönelik kararlar alrnma- tehlikesidir. Bu durumun çeşitli örneklerini 9. Bölüm'de ele alacağız.

Bununla birlikte, önemli gruplara normatif uyma gösterme davranışı çoğu zaman çok ciddi sonuçlar doğurmadan gruptan ayrılma hakkını kişiye tanımaktadır. Bu ilginç gözlem gruba uymanın, tıpkı bankaya para yatırmak gibi, zamanla kişiye özgü kredi kazandırdığım saptayan Edwin Hol- lander'e (1960, 1985) aittir. Geçmişteki uymacı davranışlarınız sayesinde gelecekte çok fazla bir sorun yaşamadan gruptan ayrılabilirsiniz ("çekilebilirsiniz"). Örneğin, geçmişte başka alanlarda arkadaşlık normlarına uyduysanız arabanızı ödünç vermek istememeniz arkadaşlarınızı çok da fazla si- nirlendirmeyecektir çünkü geçmişte bu alandaki normatif kurallardan sapma hakkını kazanmışsımzdır.

Grup İçinde Bir Müttefik Olmadığında Normatif sosyal etki gruptaki herkes aynı şeyi söylediği ya da aynı şeye inandığında en güçlü durumundadır -örneğin, arkadaş grubunuz *101 Dalmaçyalı'nm* gelmiş geçmiş en iyi film olduğuna inanıyor olabilir. Bu tipte oy birliğiyle gerçekleşen bir sosyal etkiye karşı koymak, eğer bir müttefikiniz yoksa, çok zor, hatta olanaksızdır. Başka biri grupla aynı fikirde değilse, örneğin, *Yurttaş* Kcme'in en iyi film olduğunu düşünüyorsa, bu davranış sizin de akıntıya karşı koymanıza yardım edecektir.

Müttefik sahibi olmanın önemini test etmek isteyen Asch (1955), uyma deneyinin farklı bir versiyonunu düzenledi. Alo ya da yedi iş birlikçi yanlış yanıtlan verirken bir iş birlikçi bütün sorulan doğru yanıtlıyordu. Arak denek yalnız değildi. Grup çoğunluğuyla ters düşmesine karşm bir müttefikinin olması deneğin normatif baskılara karşı koymasına yardım etmişti. Bütün iş birlikçilerin yanlış yanıt verdiği çalışmada katılımcıların %32'si aym yanlış yanıtı verirken bu çalışmada aym oran %6'da kalmıştı. Normatif sosyal etkiye bir başkasının karşı koyduğunu görmenin kişiyi aym davranışı sergileme konusunda yüreklendirdiğini gösteren birkaç çalışmadan daha söz edilebilir (Ailen & Levine, 1969; Morris & Miller, 1975; Nemeth & Chiles, 1988).

Karşıt görüşü savunan tek kişi olmanın zorluğu ABD Yüksek Mahkemesi'nde de kendini gösterir. Bir davadan sonra dokuz yargıç kararlann-

Kişiye Özgü Kredi

Kişinin grup normlarına uyarak zamanla toleransını arttırması; yeterli kişiye özgŞH kredi,kazanan kişi bazen grup tarafından cezalandırılmadan normlardan sapan dajja | ranışlar sergileyebilir. jjj



Uymacılığa verilen değer kültürler arasında farklılıklar gösterir. Eskimolarda olduğu gibi, avcılık kültürleri bağımsızlık ve kendini ortaya koyan davranışları destekler, bu kültürlerde uymacılık düzeyi düşüktür.

da oy birliği olup olmadığım görmek için resmî olmayan bir görüşme düzenlerler. Daha sonra bazı yargıçlar farklı taslaklar hazırlar ve diğer yargıçlar hangi taslağı imzalayacaklarına karar verirler. En sonunda yine resmî olmayan etkileme çalışmaları söz konusu olur ve en sonunda bir karara varırlar.

1953 ila 2001 yıllan arasındaki (29 farklı yargıç tarafından verilen 4178 karan içeren) Yüksek Mahkeme kararlarının incelendiği içerik-analizi çalışmasında en yaygın kararın (bütün kararların %35'i) 9'a karşı 0 oyla, yani oy birliği ile verildiği görülmüştür. Peki ya en nadir karar? 48 yıl boyunca eşine en az rastlanan kararsa (bütün kararların yalnızca %10'u) yalnızca bir yargıcın karara karşı çıktığı 8'e karşı 1 oyla alman kararlardır (Granberg & Bartels, 2005).

Grubun Kültürü Ortaklaşacı Olduğunda "Amerika'da gıcırdayan tekerlek yağlanır, Japonya'da çıkıntılık yapan çivi çakılır" (Markus & Kitayama, 1991, s. 224). Kişinin yetiştiği toplumun normatif sosyal etki sıklığını etkilediği doğru mudur? Yanıtın "evet" olması belki de şaşırtıcı değildir. Asch çalışmalarını Norveç ve Fransa'da tekrarlayan Stanley Milgram (1961, 1977), Fransız katılımcılara oranla Norveçli katılımcıların daha uymacı davrandıklarını bulmuştur. Milgram (1961, s. 51) Norveç toplumunu "derin bir grupla özdeşleşme duygusu" ile "birbirine büyük oranda bağlı" olarak tanımlarken buna karşılık Fransız toplumunda "sosyal ve politik yaşamda uzlaşma çok daha azdır. Normatif sosyal etki üzerine yürütülen diğer bir kültürler arası çalışmada Lübnan, Hong Kong ve Brezilya'daki insanların (birbirlerine ve Amerika'daki örnekleme) benzer oranda uymacılık



Moda: Gerçek Hayatta Normatif & - ; --- _
---------- ----- ----- - — . — --- ------ — ,;-aü

Normatif sosyal etkinin gerçek hayattan bir örneğini görmek için modayı, ff le de sizin ve arkadaş grubunuzun, bunun yanı sıra üniversitenizdeki di* *' ların tercih ettiği giysi ve takılan ele alabilirsiniz. Bu normatif moda\k-/-' çiğnediğinizde, örneğin, grubunuzdan farklı bir şekilde giyindiğinizde o' gözlemleyebilirsiniz.

Bir arkadaş ya da tanıdık grubunda olduğunuzda herkesin nasıl giyindikse; edin. Farklı bir kültürden geliyormuş ve bu grubun normlarını biiirüyorcmış* pm; bu sayede gözünüzden kaçabilecek ayruıtıJan da daha kolay yakalayab*'* Örneğin, bu grup ne dp pantolon, ayakkabı, tişört ve aksesuarları tercih edjr- kesimleri birbirine benziyor mu? Moda "kurallarım" ayırt edebilir misiniz?^. „ Daha sonra üniversitenizdeki "insanlan izleyerek" biraz zaman geçirin, ö diğer insan gruplannın neler giydiğim gözlemleyin. Üniversitenizde giyü# tanımlanabilecek farklı alt gruplar var mı? Eğer varsa üniversite kamp farklı normatif uyma tipleri söz konusu demektir; arkadaş gruplan kamp tününün değil, kendi alt gruplarının kurallan doğrultusunda giyiniyor d Son olarak, cesaretiniz varsa, normatif grubunuzun moda kurallarını çiğn' nu inceden inceye de yapabilirsiniz, bariz bir şekilde de. (Yine de makul ol tuklanmamza neden olacak bir şey yapmayın!) Örneğin, erkekseniz kar*' etek giyerek dolaşabilirsiniz. Bu kesinlikle dikkat çekecektir; şimdi noı ye, çok *temel bir* noktada uymuyorsunuz! Kadınsanız normatif kurallan için daha yaratıcı olmanız gerekecek, çünkü kadm modası erkek tipi giyj' içinde barmdınr. Giysinizin, üzerine başınız ve kollannız için delikler açtı yük bir çöp poşeti giyebilirsiniz. Her iki durumda da, kampûste her z*s* yürüyün ve sanki garip bir şey giydiğinizin farkında degilinişsiniz gibi insanlar size nasıl tepki gösteriyor'? Arkadaşlarınız ne diyor? Yabancılar si/ lerini dikip bakıyorlar mı? i'

Arkadaş grubunuz (ve genel olarak okulunuzdaki öğrenciler) sosyal etki ki: mn öne sürdüğü nitelikleri de taşıyor olabilir: Grup sizin için önemlidir; üye sayısı üçten fazladır ve fikir biflığiiie varmıştır (bu durumda arkadaş nuzda ya da üniversitenizde kesin moda normlan söz konusudur). Bun'1' sosyal etkiye uymamaya başladığınızda diğer grup üyeleri üzerinizde basM cak, sizi uymacı davranışa döndürmeye çalışacaktır.

sergilediği, buna karşılık Zimbabweli katılımcıların çok daha yüksek da uymacılık sergilediği görülmüştür (Whittaker & Meade, 1967). macılarm da belittiği gibi, Bantu kültüründe uymaya daha yüksek bir s yal değer biçilmektedir.

Japon kültürü Amerikan kültürü ile karşılaş tınldığında, daha uymacı vasına karşm iki Asch-tipi iki çalışmada grup oy birliği ile yanlış yanıt »rdiği zaman Japon öğrencilerin Kuzey Amerikalı öğrencilere oranla daha - uymacı davrandığı görülmüştür (Frager, 1970; Williams & Sogon, "84) • Japonya'da iş birliği ve sadakat kişinin ait olduğu ve özdeşleştiği ba yönelirken tamamen yabancı insanların davranışlarına, özellikle de '-'ikoloji deneyi gibi yapay bir ortamda, uyma beklentisi çok düşüktür. ' Her şekilde, katılımcıların diğer grup üyelerinin tarih değil, kendileri gi- ')[1] psikoloji öğrencisi olduğunu düşündüğü İngiliz örneklemde de uymacı Vraniş oranı çok daha yüksek olmuştur (Abrams ve ark., 1990). Benzer İkilde, Alman araştırma katılımcıları Asch deneylerinde Kuzey Amerikalı alımcılara oranla daha az uymacılık sergilemiştir (Timaeus, 1968); Almanya'da yabancılara uymaya, iyi tanımlanmış birkaç gruba uymadan daha *İz* değer verilir (Moghaddam, Taylor, & Wright, 1993).

£j 17 ülkede 133 Asch çizgi değerlendirme çalışmasını kapsayan bir üst- analiz çalışmasında araştırmacılar kültürel değerlerin normatif sosyal etkidi değiştirdiğini bulmuştur (Bond & Smith, 1996). (Ülkeler: ABD, Kanada, İngiltere, Fransa, Hollanda, Belçika, Almanya, Portekiz, Japonya, Hong -ng, Fiji, Zimbabwe, Kongo (Zaire), Gana, Brezilya, Kuveyt ve Lübnan), taklaşacı kültürlerdeki katılımcılar, bireyci kültürlerdeki katılımcılara ranla çizgi görevinde daha yüksek oranda uymacılık sergilemiştir. Uymacılığa olumsuz bakılan ABD'nin aksine or- rklaşacı kültürlerde uymacılık, değer veri- en bir ayırıcı özelliktir. Ortaklaşacı kültürde başkalarına uymak boyun eğme ya da rkakhğm bir göstergesi değil, nezaket ve lyarhhk gereğidir (Hodges & Geyer, 2006;

insanlar sosyal ' koşttîlan yaratabilir ve bu koşullan değiştirebilir. , ~ *. „ -Tess Onwueme -r ,

"ːth & Bond, 1999). Birey değil grup vurgulandığı için ortaklaşacı kültür- ; 'eki insanlar normatif sosyal baskıya grup içindeki uyum ve destekleyi- ' ilişkileri arttırdığı için değer verirler (Guisinger & Blatt, 1994; Kim, Tri- dis, Kağıtçıbaşı, Choi, & Yoon, 1994; Markus ve ark., 1996). *yj*. W. Berry (1967; Kim & Berry, 1993) iki kültürdeki çok farklı ye- ek bulma stratejilerini karşılaştırarak uymacılığı kültürel bir değer ola- ik incelemiştir. Berry'nin hipotezine göre avcılık ve balıkçılıkla geçinen ' lumlarda üyelerin

bağımsızlık, kendini ifade etme ve maceracılık özel-

îiklerine *daha fazla değer* verilecektir çünkü bunlar eve yemek getirrnıJl için gereklidir. Buna karşılık, daha çok tarımla geçinen toplamlarda jj§ birliği, uyma ve geçimlilik daha değerlidir çünkü bu özellikler birlikte ysjjl şama ve karşılıklı bağımlı çiftçiliğin daha başarılı olmasını sağlarla*® Berry, Asch tipi bir uymacılık görevinde hayvan ve balık avlayarak *getf&U nen Kanada* Baffin Adasındaki Eskimolan Afrika'da tarıma dayalı bir tnJS hım olan Sierra Leone'deki Temnme halkıyla karşılaştırmıştır. Tenıll halkında grubun önerilerini kabul etme eğilimi açıkça öne çıkarken EsTflaH molarda durum tam tersidir. Bir Temne'nin deyişiyle: "Temne halfa bil şey seçerken herkesin bu kararaı katılması gerekir; biz buna iş birliği dil riz." Buna karşılık Eskimolann yanlış kararara çok nadiren katıldığı görüS müştür; bunu yap tıklan zamanda yüzlerini "sakin, bilge bir gülümsemdl kaplar (Berry, 1967, s. 417).

Son olarak, ABD'de uymacılık düzeyinin değiştiğini gösteren ilgi çek@ verilerden söz edebiliriz. Örneğin, ilk Asch çalışmasından 25 ila 40 yıl sonfl ra ABD ve İngiltere gibi Batılı ülkelerde düzenlenen çalışmalarda uymacılık! oranlarının düştüğü gbrülmüştür (Bond & Smith, 1996; Lalancette & StaîS ding, 1990; Larsen, 1990; Nicholson, Cole, & Rocklin, 1985; Penin &rj Spencer, *1981).*

Azınlık Etkisi: Az Sayıda İnsan Çok Sayıda İnsanı Etkilediğinde

Normatif sosyal etki ile ilgili tartışmamızı sanki bireyin grup üzerindgj hiçbir etki yokmuş gibi bu noktada kestirip atamayız. Serge M*oscovicfmm* de (1985, 1994; Moscovici, Mucchi-Faina, & Maass, 1994) belirttiği gibjj| gruplar kendilerine uymayanları susturmayı, yoldan sapanlan reddetmek ve herkesi çoğunluğun bakış açısına göre yönlendirmeyi gerçekten başar|I bilseydi sistemde değişiklik yapmak hiçbir zaman mümkün olmazdı. Hepll miz monoton bir eş zamanlılık içinde uygun adım yürüyen robodara bengi zer, değişen gerçekliğe asla adım uyduramazdık.

Moscovici'ye (1985,1994) göre ise birey ya da grup içindeki azmhJ|| çoğunluğun davranış ya da inançlarını etkileyebilir. Buna azınlık etkiljll

Azınlık Etkisi
Grup ta azınlık olan üyelerin çoğunluğun davranış ya da inançlarını etkilem

verilir. Burada işin püf noktası tutarlılıktır: Azınlık görüşüne sahip anlar kesintisiz biçimde aynı görüşü dile getirmeli ve azınlığın faiklı eleri görüş birliği içerisinde olmalıdır. Azınlık üyesi kişi farklı iki gö- Süş arasında gidip gelirse ya da iki kişi farklı azınlık görüşlerini dile ge- " rse çoğunluk tarafından tuhaf ve temelsiz fikirleri olan insanlar ola- lc reddedilirler. Buna karşılık, azınlık tutarlı, değişmeyen bir görüşü "e getirdiğinde çoğunluk büyük olasılıkla bunu fark eder, hatta azm- k görüşünü benimseyebilir (Moscovici & Nemeth, 1974). Örneğin, 20 dan daha fazla bir süre önce az sayıda bilim insanı küresel ısınmayla Meili kaygılarını dile getirmeye başlamışlardı. Günümüzde bu konu artık çoğunluğun dikkatini çekmiş durumda. Ûyle ki ssanayileşmiş ülke- '*itm* politik liderleri konuya dünya çapında çözümler bulmak için bir ya geliyorlar.) Yaklaşık 100 çalışmayı kapsayan bir üst-analiz çalışmasında Wendy Wood ve meslektaşları azınlık etkisinin nasıl işlediğini tanımladılar (Wo- pd, Lundgren, Ouelette, Busceme, & Black- 'stone, 1994). Çoğunluk diğer grup üyelerini normatif etki yoluyla uymacı davranışlara yönlendirebilir. Asch deneylerinde olduğu ibi, söz konusu uymacı davranışlar özel ka-

Kimsenin sızı sindirmesine ve kimsenin sızı susturmasına izin vermeyin -Adam Ckyton Powell

W'-

bul olmadan kamusal boyun eğme yoluyla peydana gelebilir. Azuılıktakiler ise başkalarım normatif yollardan nadiren Etkileyebilirler -çoğunluk, azınlık tarafından nasıl görüldüğüne pek fazla 'dırmaz. Aslına bakılırsa azınlığın fikirlerini herkesin önünde benimseme Ti, çoğunluk üyelerinde nefret uyandırır; azınlığın sıra dışı, tuhaf görüş- ine uyduklarının görülmesini istemezler. Bu nedenle azınlık üyelerinin 'grup üzerindeki etkisi diğer temel yöntem, yani bilgilendirici sosyal etki 'luyla gerçekleşir. Azınlık üyeleri gruba yeni ve beklenmedik bilgiler su- ~r ve grubun meseleyi daha dikkatlice ele almasını sağlar. Bu dikkatli inileme çoğunluğun azınlık görüşündeki doğru yönleri görmesini ve böyle- £ bu görüşün tamamen ya da kısmen kabul edilmesini sağlayabilir. Kısa- 'mi, çoğunluk normatif sosyal etki yoluyla kamusal boyun eğme sağlarken imlıklar genellikle bilgilendirici sosyal etki yoluyla özel kabul görürler . e Dreu & De Vries, 2001; Levine, Moreland, & Choi, 2001; Wood, Po- ^ Leck, & Purvis, 1996).

SOSYAL ETKİNİN YARARLI DAVRANIŞLARI ş TEŞVİK ETMEK AMACIYLA KULLANILMASI [1]

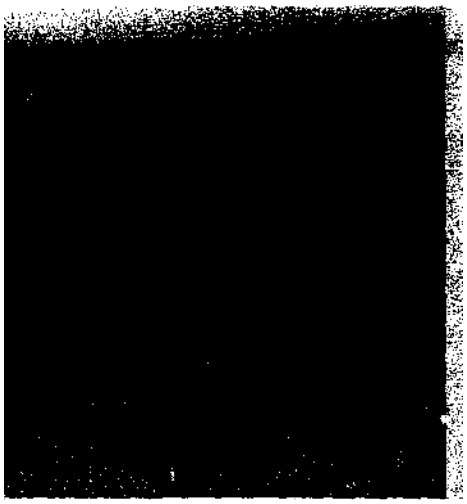
Bilgilendirici ve normatif uymanın nasıl gerçekleştiği üzerinde durd' ABD'deki gibi yüksek düzeyde bireyci bir kültürde bile her iki uyma tıpiî yaygındır. Bu uyma eğilimi insanlann davranışlannı ortak çıkarlar doğnf sunda etkilemek amacıyla kullanılabilir mi? Robert Cialdini, Raymond *ğk* ve Cari Kaligren sosyal normlann (toplumda kabul edilebilir davranış, d* ve inançlarla ilgili kurallar) insanlan toplumun onayladığı, doğru davran|j ra yöneltmek amacıyla kullanıldığı bir normatif davranış modeli geliştirdi (Cialdini, Kaligren, & Reno, 1991; Kaligren, Reno, & Cialdini, 2000).

BAĞLANTILAR
Propagandanın Gücü

i Sura dışı sosyal etkinin örneklerinden biri de propagandadır ve propaganda^ likle 1930'lardaki Nazi. rejimi sırasında mükemmelleştirilrniştir. Propaganda paganda cinin istediği amacı destekleyecek bir tepki yarannak içm algılan dinneye, bilişi ayarlamaya ve davranışlan yönlendirmeye yönelik planlatıl tematik çalışmalar" olarak tanımlanır (Jowett & O'Donnell, 1999, s. 6). AdblfHitlei devlet yönetiminde bir araç olarak propagandanın, gücünün^*' farkındaydı, iktidara gelmeden önce yazdığı *Kavgam (Metil* Kamp/)'da U "Propagandanın amacı gerçeğin nesnel bir şekilde incelenmesi (...) ve dahşî da kitlelerin önüne akademik bir dürüstlükle konulması değildir; propagaı® görevi bizim amacımıza daima gözü kara bir. şekilde hizmet etmektir" diyor 182'183). Hider 1933 yılında joseph Goebbels'iyeni kurulan Nazi Halkı *fit**' ma ve Propaganda Bakanlığı'nın başına getirdi. Bu.'Almanlann hayatına her nüfuz eden çok etkili bir teşkilata. Naziler gazete, film ve radyo gibi her tû' tişim aracna kontrol aluna almıştii Posterleri ve "gösterileri", yani insan kijî" de güçlü, sadakat ve vatanseverlik duygulan yaratan kamusal toplantılan ge şekilde kullanarak Nazi ideolojisini yayıyorlardı (Jowett & O'Donnell, 1~ man, 1995). Nazi propagandası okullarda ve daha sonra da Hitler Gençliğj!- îannda öğretiliyordu:. Propaganda her zaman tutarlı, dogmatik bir mesajijf du: Alman halkı ırklarının saflığım korumak ve *Lebensraum,* yani yaşama^ nt fetihler phıylaarffinnak için harekete geçmeliydi (Staub, 1989).

Lebatsrtmm endişeleri 2. Dünya Savaşı'na yol açtı; ırkın saflığı endişeleri ise'-diSoykınıuı'navAlmanhalkı Avrupa'daki. Yahudilerinyok edilmesini nas

I



İ0 ve 1940'laıda Alman propagandası Almanların yaşamına her yönüyle nöftö şti. Yukanda 1934 yılındaki Nuremberg mitingine katılan büyük insan toplngörülüyor. Bu tip geniş boyutlu toplumsal mitingler Goebbels ve Ritîeybı i partisine sadakat ve uymayı teşvik etmek için sıklıkla kullandığı bir teknikti.

lişci? önemli etmenlerden biri 13. Bölüm'de ayrıntılı bir şekilde ele alacağımız , ^yargıydı. Yahudi karşıtlığı Nazilerin ürettiği yem bir fıkır değildi. Hem Almaa-.; la hem de Avrupa'nın birçok yennde yüzyıllardan beri vardı. Propaganda fen ? fe dinleyicinin önceden de var olan inançları üzerinde yoğunlaştığı zaman başa- ı 'olur. Dolayısıyla Alman halkının Yahudi karşıtlığı Goebbels'in bakanlığı tara- ı oldukça kolay bir şekilde güçlendirilip genişletilebilirdi. Nazi propaganda- Kahudileri Aryan Alman vrkınm saflığını bozan ve dolayısıyla Almanların hayat- ikalmasmı tehdit eden biT unsur olarak tanımlıyordu. Yahudiler 'haşere, asalak se kan emiciydi" (Staub, 1989, s. 103) ve "yok edilmesi gereken bir fare istilası"

; sunuluyordu (Jowett & O'Donnell, 1999, s. 242); öte yandan, Yahudi kar- ı kendi içinde yeterli bir neden değildir. 1930'larda Almanya'daki: Yahudi kar- ı ön yargı, komşu ülkelerde (ve ABD'de> olduğundan daha fazla değildi Sadece : ülkelerde Almanya'da olduğu gibi "nihai çözüm" kavramı ortaya çıkmamışa'(Tindale, Munier, Wasserman, & Smith, 2002). ı yargı önemli bir işaret haberci olmakla birlikte Yahudi Soykınmı'm açıklamak- eterli değildir. 7. Bölüm'de de ele aldığımız gibi, propaganda tutum değişikli- t .yol açan ikna edici mesajlar rolünü oynamıştı Öte yandan, propaganda sos- i etki süreçlerini de harekete geçirmişti. Totaliter, faşist bir rejimde devlet "üz- îndır", her yerdedir, her zaman haklıdır ve devlete her zaman boyun eğilmeli- .

i. . Propaganda birçok Alman'ı bilgilendirici uyma yoluyla da ikna edecekti. ;Ya-

hudiler hakkında (aslında yalan olan) yeni "gerçekler" ve Naziler in "Yahudi sorunu" olarak adlandırdığı şeye yeni çözüm yolları öğreniyorlardı. Propaganda, insanların Yahudileri bir tehdit olarak görmesini çok başarılı bir şekilde sağlarken, Daha önce de gördüğümüz gibi bir krizi yaşayan insanların bir uzman taraf ından verilen bilgilere uyması çok daha büyük bir olasılıktır.

Elbette ki Nazi propagandasına kanılmayan Almanlar da olabileceğini düşünmeniz olmalısınız. Evet ancak içinde bulundukları durumu bir düşünün. Nazi ideolojisi gündelik hayata o denli nüfuz etmişti ki Hitler Gençliği gruplarındaki çocuklar, genler casusluk yapıp "iyi" birer Nazi olmayan anne babalarını bile Gestapo'ya rapor etmeye teşvik ediliyordu (Staub, 1989). Komşular, iş arkadaşları, dükkanlardaki satıcılar -sadık olmadığınızı gösteren herhangi bir işaret gördüklerinde- sizi ispiyonlayabilirdi. Bu durum özel kabulü zorunlu olarak gerektirmeyen konformal boyun eğmenin ortaya çıktığı normatif boyun eğme için en olgun şartları hazırlamıştı. Reddedilme, toplumdan dışlanma, Gestapo'nun işkence ve cinayetleri normatif boyun eğmenin güçlü etkileri haline gelecekti. Pek çok insanlar Nazi propagandasına ister bilgilendirme isterse normatif boyutlarla uymuş olsunlar, uymacılıkları Yahudi Soykırımı'nın gerçekleşmesine göz yummuştu. Üçüncü Reich'ın ilk yıllarında toplumun fikirlerine karşı çıkması olasılığı Hitler'i çok endişelendiriyordu (Staub, 1989). Neyazık ki sosyal etki süreçleri, ön yargı ve totaliter sistem nedeniyle toplumda hiçbir

> İster eski öğretiler ister yeni propagandalar olsun, yutmak ve peşine takılmak insan zihnine hâlâ egemen olan bir zayıflıktır.
> —Charlotte Perkins Gilman

zaman bir direnç baş göstermeyecekti. ..... *Wm*

111

I

Örneğin yerlere çöp atmanın yanlış bir davranış olduğunu hepimiz biliriz. Bir hamburgeri yedikten sonra paketini yere ya da araba camından dışarı mı atanz yoksa karşımıza bir çöp tenekesi çıkana kadar elimizde mi taşırız? Yere çöp atanların sayısını azaltmak, seçimlerde *oy* verenlerin sayısını arttırmak ya da insanlan kan vermeye teşvik etmek istediğimizi düşünelim. Bunu tıasıl başarabiliriz?

Cialdini ve meslektaşlanna göre (1991), ilk önce durumda hangi norm tipinin etkin olduğuna odaklanmamız gerekir. Ancak bundan sonra insanlan toplumsal açıdan yararlı olacak davranışlara yöneltecek sosyal etki bi-

Buyruksaî Normlar
Başkalanmn neleri onayladığı ve onaylamadığıyla ilgili düşüncelerimiz.



Yukarıda Avustralya'da düzenlenen büyük bir festivalin sonrası görülüyor. Sosyal normlara uymayı teşvik ederek insanlann yerlere çöp atmaktan kaçınmak gibi toplumsal açıdan olumlu şekillerde davranmasını sağ- layabiliriz.

çimini harekete geçirebiliriz. Bir kültürde iki tip sosyal norm bulunur. Buy- ruksal normlar başkalanmn neleri onayladığı neleri onaylamadığıyla ilgili düşüncelerimizle bağlantılıdır. Buyruksal normlar davranışlan normatif (ya da normatif-olmayan) davranışlara vadedilen ödül (ya da ceza) yoluyla yönlendirir. Örneğin, kültürümüzdeki buyruksal normlardan, biri yerlere çöp atmanın kötü olduğunu söyler. Betimsel normlar insanlann, başkalan ister onaylasın ister onaylamasın, gerçek davranışlannı nasıl algıladığımızla ilgilidir. Betimsel normlar insanlan hangi davranışlara! verimli ya da uyumlu olduğu konusunda bilgilendirir. Örneğin, hepimiz yerlere çöp atmanın yanlış olduğunu biliriz (buyruksal bir norm), aynca insanlann kimi durum ve zamanlarda bunu yaptığını da biliriz (betimsel bir norm) -örneğin, insanlar basketbol maçı izlerken fıstık kabuklannı yerlere atarlar ya da sinemaya gittiklerinde boş paketleri koltuklara bırakırlar. Dolayısıyla, buyruksal norm bir kültürdeki çoğu insanın onayladığı ya da onaylamadığı

Betimsel Normlar
Başkalan ister onaylasın ister onaylamasın, insanlann belirli du nasıl davrandıkları ile ilgili düşüncelerimiz.



davranışlarla, betimsel norm ise insanlann gerçekte yaptıklanyla ilgilidir (Kaligren ve ark., 2000).

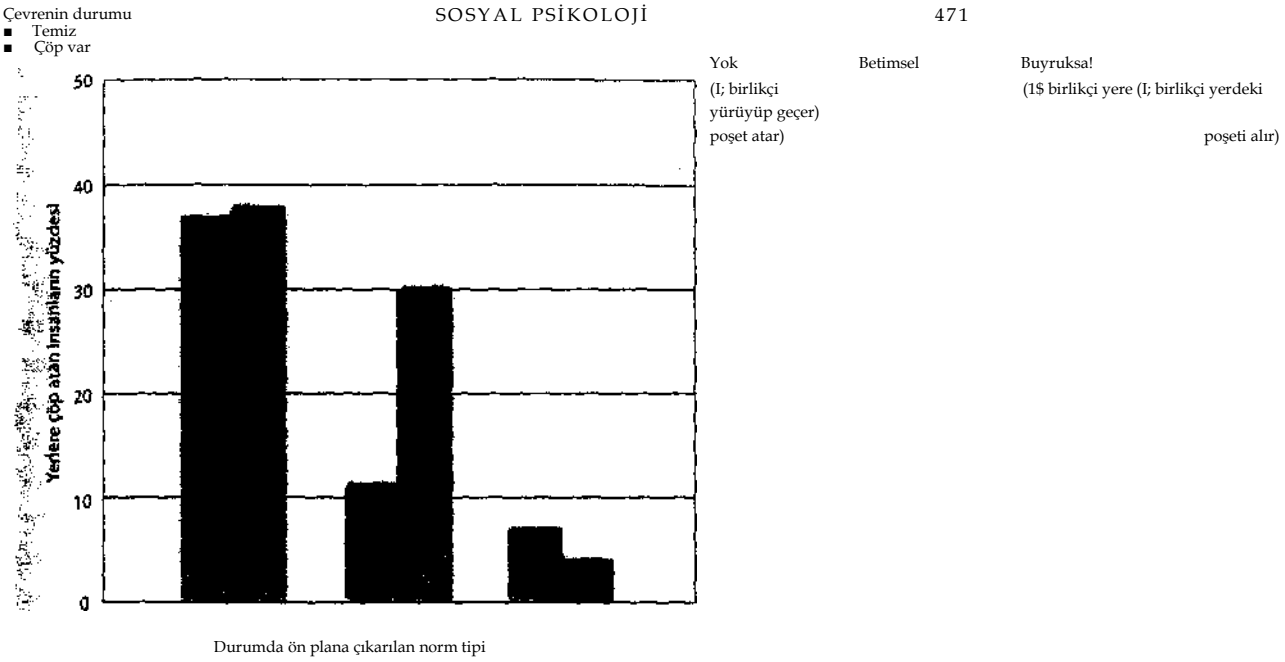
Şimdi yararlı davranışlan teşvik etmek amacıyla sosyal etki süreçleri! nasıl kullanabileceğimiz üzerinde duralım. H

Buyruksal ve Betimsel Normların Rolü

Cialdini, Kaligren ve Reno bir dizi çalışma ile buyruksal ve betin normlann insanlann yerlere çöp atma davranışlannı nasıl etkilediğini ince lediler. Örneğin, bir alan deneyinde şehir kütüphanesi çalışanlan park ■ rindeki arabalanna dönerken yanlanna deney iş birlikçisi yaklaştı (Ren Cialdini, & Kaligren, 1993). Kontrol grubu koşulunda iş birlikçi hiçbir; söylemeden ya da yapmadan yürüyüp geçti. *Betimsel norm koşulunda* iş bir likçi elinde boş bir hamburger paketi taşıyordu ve katılımcının önünde geçip gitmeden önce elindeki paketi yere attı. İş birlikçi elindeki çöpü ’ atarken açık bir şekilde, “İnsanlar bu durumda bunu yapar" mesajını veri-J yordu. *Buyruksal norm koşulunda* ise iş birlikçinin elinde hiçbir şey yokt ancak katılımcının önünden geçip giderken yerdeki boş bir paketi alaca Bir başkasının yere attığı çöpü alarak açık bir şekilde “Yerlere çöp atmayın! mesajım veriyordu. Bu üç koşul iki ortamdan birinde gerçekleşecekti yerlerde bir sürü çöp olan park yerinde (deneyi düzenleyenler yerleri kâg bardak, çikolata kâgıtlan vs. ile doldurmuştu) ya da temiz ve yerlerde çö olmayan bir alanda (burası deneyi düzenleyenler tarafından temizlenmişti!

Bu noktada araştırma katılımcılan yerlere çöp atmakla ilgili iki norm ı pinden birine maruz kahyordu ya da hiçbir norm söz konusu olmuyord (kontrol grubu) ve bunlar kirli ya da temiz bir ortamda gerçekleşiyordu Peki yerlere çöp atma olasılıklan neydi? Arabalanna gittikleri zaman şofSrl tarafındaki sileceğin alana yerleştirilmiş büyük bir el ilanı olduğunu gû çeklerdi. Aynı ilan bütün arabalarda vardı (çünkü deneyi düzenleyenler i rafından yerleştirilmişlerdi). Bu durumda katılımcının önünde iki seçendS vardı: El ilanım yere atabilirlerdi ya da yanlanna alıp daha sonra bir çöp atabilirlerdi. Kim, ne yapacaktı? Kim çöpü yere atmaktan kaçınacaktı?

Kontrol grubu bu durumda yere çöp atanlann oranım gösterir. Şe 8.7’de de görebileceğiniz gibi araştırmacılar insanlann üçte birinden bü daha fazlasının çöpü yerlere attığını bulmuştu ve *ortamın temiz* ya da 1 olması bunu değiştirmiyordu. Betimsel norm koşulunda iş birlikçinin <



Şekil 8.7
Betimsel ve buyruksal normların yerlere çöp atma üzerindeki etkisi.
Kontrol grubuna ait veriler (solda) insanların. %37 ila 38'irun çevre (park yeri) ister temiz ister kirli olsun ön camlarında bulduktan bir broşürü yere attığını gösteriyor. Betimsel bir norm ön plana çıkarıldığında yerlere çöp atma oranı yalnızca çevre temiz olduğunda önemli ölçüde düşüyor (ortada). Buyruksal bir norm ön plana çıkarıldığında yerlere çöp atma oranı her iki çevre tipinde de önemli ölçüde düşüyor, bu da buyruksal normların davranışları değiştirmede daha etkili olduğunu gösteriyor. iReno, Cialdini, & Kallgren, 1993 çalışmasından uyarlanmıştır.)

deki çöpü yere atması, park yerinin durumuna göre iki farklı mesaj veriyordu. Kirli park yerinde iş birlikçinin, davranışı, "Burada çoğu insan yerlere "•öpatar" mesajını veriyordu. Temiz park yerinde ise "İnsanlar burada yerere çöp atmazlar" mesajını veriyordu. Dolayısıyla, betimsel normun kirli "nama oranla temiz ortamda daha etkili olması beklenebilir ki araştırmacı- :r da bu sonuca ulaşmıştır (bkz. Şekil 8.7). Son olarak da buyruksal norm 'oşuluna bakalım. Bu norm tipi en güçlü sosyal etki bilgisini verir: Iş bircinin yerdeki çöpü *alması* hem temiz hem de kirli ortamda buyruksal "rmu göstermiş ("Yerlere çöp atmayın") ve çalışmadaki en düşük yere çöp tma oranını doğurmuştur (bkz. Şekil 8.7; Reno ve ark., 1993).

Bu ve buna benzer çalışmaların ardından araştırmacılar olumlu davra- f nışlan teşvik etmede buyruksal normların betimsel normlardan daha güçlü J olduğu sonucuna ulaştılar (Kallgren ve ark., 2000). Bu sonuç şaşırtıcı de- I ğildir, çünkü buyruksal normlar normatif uymayı kullanır -uymacı davra- * nışlar (örneğin, yerlere çöp atmamak) sergilememizin nedeni bir başkasının sergilediği davranışın bize toplumun yerlere çöp atmayı onaylamadığını anımsatmasıdır. Bu durumdayken yere çöp attığımızda bencil sersemler gibi görünürüz ve bir başkası bizi yere çöp atarken gördüğünde utanır, hatta daha da kötü hissederiz. Elbette normlar hep vardır -yerlere çöp atmanın , kötü olduğunu biliriz- ancak bizim için her zaman *belirgin* olmazlar (Kallgren ve ark., 2000). Sosyal açıdan yararlı davranışları teşvik etmek için durumdaki bir şeyin dikkatimizi ilgili norma çekmesi ve onun hakkında düşünmemizi sağlaması gerekir. Dolayısıyla buyruksal normları -toplumun neyi onaylayıp neyi onaylamadığım- aktaran bilgi, olumlu davranış değişiklikleri yaratmak için gereklidir.

Normların Davranışları Değiştirmek için Kullanılması: "Bumerang Etkisine Dikkat Üniversitelerde içki âlemlerini azaltmak için kullanılan sosyal normlar tekniğinden söz etmiştik. Buna göre öğrenciler akranlarının haftada aldıkları alkol oram hakkında abartılı tahminlerde bulunuyordu (Berkowitz, 2004; Lewis, Lee, Patrick, & Fossos, 2007; Perkins, 2007). Dolayısıyla öğrencilere "Okulunuzdaki öğrenciler haftada ortalama yalnızca X miktarda içki içmektedir" demek, bilgisel olarak bu düşük düzeye uymala- - nnı sağlayacağı için aldıkları alkol oranını da düşürecektir. Bununla birlikte, araştırmacılar bu yaklaşımla ilgili önemli bir soruna dikkat çekmektedir:

Bu teknik bazen "bumerang etkisi" yaratır. Yani, zaten az alkol kullanan (ya da hiç içmeyen) öğrenciler üniversitedeki "ortalama miktarı" öğrendiklerinde diğerleri gibi olmak için alkol tüketimlerini arttırabilirleri Kısacası, alkol tüketimini azaltmayı amaçlayan bir duyuru tam tersine arttırıcı bir etki yaratabilir (Perkins, Haines, & Rice, 2005; Wechsler ve ark., 2003). Bu yaklaşımın işe yaraması için mesajı alan insanlann ikiye ayrıldığını anımsamak gerekir: Toplumsal açıdan olumsuz davranışları *ortalamanın* üzerinde sergileyen (ve bu davranışları azaltmaya ikna etmek istediğiniz) insanlar ve olumsuz davranışları *ortalamanın altında* sergileyen (ve oldukları gibi kalmasını istediğiniz - "bumerang" etkisiyle olumsuz davranışı daha fazla sergilemelerini istemediğiniz) insanlar.

P. Wesley Schultz ve meslektaşlan "bumerang etkisini" evlerde elektrik tasarrufu gibi toplumsal açıdan olumlu bir davranışa odaklanarak mercek altına aldılar (Schultz, Nolan, Cialdini, Goldstein, & Griskevicius, 2007). Kaliforniya'daki bir mahallenin sakinleri çalışmaya katılmayı kabul ettiler. Temel düzey enerji tüketimleri ölçüldü ve iki gruba ayrıldılar: Elektrik tüketimi mahalle ortalamasının üzerinde olanlar ve altında planlar. Daha sonra rastgele seçilen hanelere birkaç haftalık enerji tüketimleri hakkında iki farklı bilgiden biri verildi: Betimsel *norm, koşulunda* hanelere o hafta ne kadar elektrik harcadıkları ve mahalledeki ortalama elektrik tüketimi bildirildi (betimsel norm bilgisi) ve nasıl enerji tasarrufu yapabilecekleri konusunda çeşitli öneriler sunuldu. *Betimsel norm artı buyruksal norm koşulunda* hanelere yine yukarıdaki bilgiler verilecek, ancak buna ince bir ekleme daha yapılacaktı: Ortalama tüketimin altındaki hanelere verilen bilgilerin yanma araştırmacı ufak bir "gülen yüz" çizecekti. Tüketim ortalamanın üzerinde ise gülen yüz yerini "üzgün yüze" bırakacaktı. Gülen ya da üzgün yüz, mesajın *buyruksal* bölümünü oluşturuyordu -mesajı alanlar kullandıkları enerji miktan konusunda onaylanıyor ya da onaylanmıyordu.

Haftalar sonra araştırmacılar enerji kullanımını yeniden ölçtüler. Verilen mesajlann enerji tasarrufuna katkısı olmuş muydu? Zaten az miktarda eneıji tüketenler tasarruf yolundan sapıp "bumerang" etkisiyle müsrif komşuları gibi olmaya mı karar vermişlerdi? ilk olarak, "betimsel norm" mesajları, ortalamadan daha fazla eneıji tüketenleri olumlu etkilemişti; tüketimlerini düşürüp tasarruf yapmaya başlamışlardı. Bununla birlikte, betimsel norm mesajı ortalamadan daha az enerji tüketenler üzerinde "bumerang etkisi" yaratmıştı. Komşularının ne yaptığını (deli gibi elektrik harcadıklarını) öğrenir öğrenmez eneıji tüketimlerini arttırmışlardı!

Ûte yandan, "betimsel norm artı buyruksal norm" mesajı herkes üzerinde başanlı olmuştu. Tüketimleri ortalamanın üzerinde olanlar mesajı al- dıklannda eneıji tüketimlerini azaltmıştı. (Dolayısıyla, her iki mesaj tipi de bu hanelerde etkili olmuştu). Daha da önemlisi, eneıji tüketimleri zaten ortalamanın altında olanlarda mesajı aldıklan zaman bumerang etkisi oluşmamışa -çalışma başlamadan önceki düşük tüketim düzeyleri aynı kalmıştı. Dolayısıyla, mesajlann üzerinde gördükleri gülen yüz onlara doğru şeyi yaptıklannı anımsatmış ve onlar da bunu yapmayı sürdürmüşlerdi (Schultz ' ve ark., 2007).

Bu çalışma ABD'deki enerji tasarrufu çalışmalarını derinden etkilemiştir. Buyruksal mesaj vermek için gülen ve üzgün yüzleri kullanmak vç *bunu* enerji tüketimiyle ilgili bilgiler içeren betimsel normla birleştirmek: Chicago, Sacramento ve Seattle'ın da aralarında bulunduğu 10 büyük şei hirdeki elektrik şirketlerince kullanılan bir yöntem hâline gelmiştir ufman, 2009).

OTORİTEYE İTAAT

İtaat bütün kültürlerde değer verilen bir sosyal normdur. Herkes zaman her aklına eseni yapamaz -bu kaos doğurur. Bu nedenle **çocuklu;** muzdan itibaren meşru olarak gördüğümüz otorite figürlerine itaat edee şekilde sosyalleşiriz (Blass, 2000; Staub, 1989). Genellikle sosyal itaat nc munu öyle içselleştiririz ki otorite figürü çevrede olmadığında bile kural yasalara uyarız -ortalıklarda polis arabası olmasa bile kırmızı ışıkta du" ruz; bununla birlikte, itaat son derece ciddi, hatta trajik sonuçlar da do; rabilir. insanlar otorite figürünün emirlerine başkalarını incitme, hatta dürme derecesinde itaat edebilir.

My Lai katliamı neden yaşandı? Bu örnekte, insanlan uymaya yönelt nedenler bir araya gelerek bir felaketin yaşanmasına neden olmuştu. Di* askerlerin davranışlan öldürmenin doğru şey gibi görülmesine nedeni muştu *(bilgilendirici etki)* ve askerler arkadaşlan ve üstleri tarafından *t* dedilmek istememişlerdi *(normatif* etki). Aynca, askerlerden bazılan da sonraki kongre mahkemesinde komutanlan Teğmen Calley'den sivilleri? dürme emri aldıklannı söyleyecekti. Dolayısıyla, My Lai trajedisi askerlerin otoriteye itaat normunu sorgulamadan ya da bunun için biç. rumiuluk üstlenmeden hemen kabul etmesi nedeniyle yaşanmıştı. Tnf uyma baskılarının gücü nedeniyle yaşanmıştı, askerlerin kişiliklerindi kusurlar nedeniyle değil. Bu da olayı daha da korkutucu bir hâle getirt[1] çünkü benzer sosyal etki baskılanmn söz konusu olduğu durumlarda ;[1] benzer şeylerin yaşanabileceği anlamına geliyor. Bölümün başında ele ğımız restoranlara açılan sahte polis telefonlan da itaat normunu könfi rüne kabullenmeye gösterilebilecek can sıkıcı örneklerden biridir. K

20. yüzyıl Almanya ve Avrupa'nın diğer bölgelerinde, Ermene Ukrayna, Rwanda, Kamboçya, Bosna, Sudan ve diğer yerlerde birçok ket ve soykınma sahne olmuştur. Dolayısıyla insanoğlunun önüne çı

;yahudi Soykırımının kurbanları, Almanya, .Nordhausen, Nisan "|p5. Sosyal psiko- Sfaıa göre Alman 'feuhafızlann ve hal- ■kının çoğu için bir çılgınlık söz konusu âegildir, aslında bun- ^lar sıra dışı sosyal etkilere maruz kalmış 'sıradan insanlardır.



"önemli sorulardan birisi itaatin nerede bitip kişisel sorumluluğun nerede başladığıdır. Hannah Arendt (1965) özellikle Yahudi Soykınmı'nın nedenlerini anlamaya çalışan filozoflardan biridir. Hitler'in Nazi rejimi nasıl olup ·da 6 milyon Avrupalı Yahudi'nin öldürülmesini sağlayabilmiştir? Arendt'e göre soykırımda yer alan insanlar ne sadist ne de psikopattı; masum insan- katletmekten zevk almıyorlardı; onlar yalnızca güçlü ve karmaşık sos- ral baskılara boyun eğen, sıradan vatandaşlardı. Arendt, Yahudilerin ölüm mplanna taşınmasından sorumlu Nazi subayı Adolf Eichmann'm davası- incelemiş ve onun söz edildiği gibi bir canavar olmadığı, yalnızca emir- ri sorgulamadan yerine getiren diğer bürokratlar gibi sıradan bir bürokrat 'duğu sonucuna ulaşmıştı (Miller, 1995).

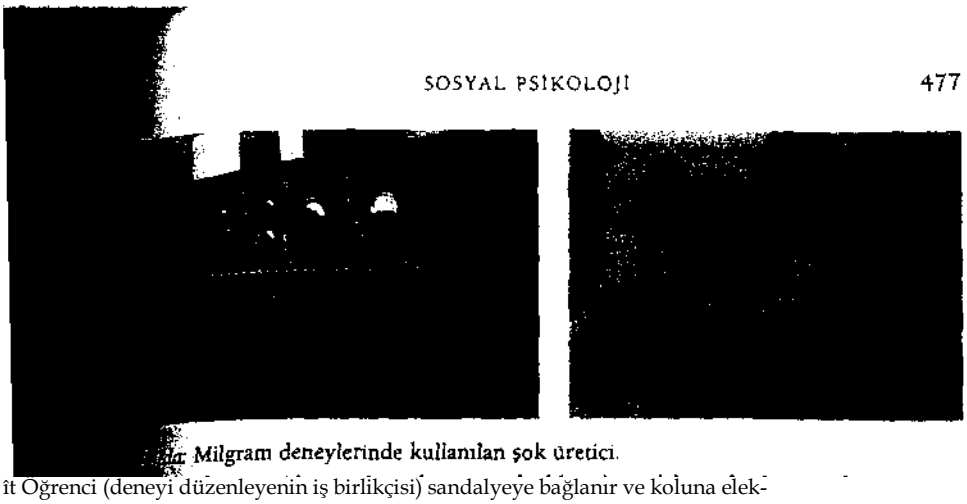
. Eichmann'm -ya da My Lai'deki askerlerin, Kamboçya'daki Kızıl Kimer- nn, Bosna'daki Sırpların- işlediği suçlann affedilmesi gerektiğini söyleme- çahşmıyoruz. Bütün bu davranışları delilik deyip geçiştirmenin işin koyma kaçmak olacağım söylemek istiyoruz. Bu davranışları, sıra dışı bir syal etkiye maruz kalmış sıradan insanlann eylemleri olarak görmek da- verimli -ve tabii ki daha korkutucu- olacaktır. Peki ama Soykırım, My i ve diğer kitlesel felaketlerin yalnızca kötü, psikopat insanlann suçu ol- dığım; her türden inşam etkileyen, güçlü sosyal kuvvederin söz konusu

olduğunu nasıl kanıtlayabiliriz? Bunun için sosyal baskıyı laboratuvar otta mmdaki kontrollü koşullarda incelememiz gerekir. Sıradan vatandaşlar® bir örtıeklem oluşturup onlan çeşitli sosyal etkilere maruz bıraktıktan s|f ra nereye kadar uymacı ve itaatkâr davranacaklarını inceleyebiliriz. DâP düzenleyen bir araştırmacı, sıradan insanlan masum bir insana şiddetli! lar yaşatmak gibi ahlak dışı eylemlere yöneltebilir mi? Stanley Milg| (1963, 1974, *1976)* işte bu sorunun *yamam* anyordu ve sosyal psil^ alanındaki en ünlü çalışmalardan birine imza atacaktı.

Milgram'm çalışmalanndan birinde katılımcı olduğunuzu düşüm Gazetede bellek ve öğrenme üzerine bir çalışma için katılımcılar arandı® söyleyen bir ilan okuyorsunuz. Laboratuvara geldiğinizde biraz toplucî yaşlannda, sakin görünümlü bir katılımcının daha orada olduğunu g|| yorsunuz. Beyaz bir laboratuvar gömleği giyen deney görevlisi birinizıiöl retmen, diğerinizin öğrenci rolünü oynayacağını söylüyor. Bir şapkadan*! ğıt çekiyorsunuz ve öğretmenlik rolü size düşüyor. Göreviniz diğer kat cıya eşleştirilmiş bir dizi sözcüğü öğretmek (örneğin, *mavi-kutu, ğûzel-g* ve onu test etmek. Deney görevlisi, çalışmanın amacı cezanın öğrenmet tindeki etkilerini araştırmak olduğu için, diğer katılımcı hata yaptıg ona elektrik şoku vereceğinizi söylüyor.

Diğer katılımcının -yani öğrencinin- bitişik odadaki bir iskemleye! yışlarla bağlandığını ve koluna elektrotların yerleştirildiğini görüyorsurg Siz de üzerinde 15 voltluk artışlarla 15'ten 450 volta kadar yükselen,"! şok düzeylerini kontrol eden 30 düğme bulunan bir şok üreticinin öç oturuyorsunuz. Düğmelerin yanında, fotoğraflarda görebileceğinizi "Düşük Şok"tan başlayıp "Dikkat: Şiddetli Şok"a ve oradan da en yu| düzeylerde, pek de hayırlı görünmeyen "XXX" işaretine kadar çeşitli ec ler bulunuyor. Deney görevlisi ilk hatasında öğrenciye en düşük düzeyi 15 volüuk bir şok vermenizi ve bunu izleyen her hatada şoku 15 vö||tırmanızı söylüyor. Şokların nasıl olduğunu anlamanız için de size, ge ten acı veren 45 voltluk bir şok uyguluyor.

Sözcük çifderini öğrenciye okuduktan sonra sıra test aşamasına gâ| İlk sözcüğü okuduktan sonra okuduğunuz dört sözcük arasından eşip meşini istiyorsunuz; öğrenci önünüzdeki paneldeki ışıklan yakan dört meden birine basarak yanıt veriyor. Öğrenci ilk birkaç soruyu doğru lıyor ve her şey yolunda gidiyor. Sonra yanlış yanıtlar vermeye başh|j



Milgram deneylerinde kullanılan şok üretici.
it Öğrenci (deneyi düzenleyenin iş birlikçisi) sandalyeye bağlanır ve koluna elek- yerleştirilir. ı, 1974 çalışmasından uyarlanmıştır.)

e söylenileni yapıp şok vermeye başlıyorsunuz. Bu noktada büyük ola- uygulamak zorunda kalacağınız şokların sayısı ve şiddeti sizi endişe- meye başlıyor. 75 volt düzeyine çıktığınızda hoparlör aracılığıyla di- katılımcının acı içinde, "Ah!" dediğini duyabiliyorsunuz. Belki de du- yıp deney görevlisine ne yapmanız gerektiğini soruyorsunuz. Görevli, tfen devam edin" diyor. Öğrenci hata yaptıkça şok vermeye devam edi- nuz. Öğrenci, "Ah! Yeter arak, çıkarın beni buradan," diye bağırıyor, k bir kaygıyla deney görevlisine bakıyorsunuz. "Deneyin başarılı ol- ı için devam etmeniz gerekiyor" diyor, (bkz. Şekil 8.8).

Ne yapardınız? Sizce kaç kişi deney görevlisinin sözünü dinleyip en ek düzey olan 450 volta kadar çıkmıştır?

Yale Üniversitesi'nde okuyan psikoloji öğrencilerine bu soru soruldu- da katılımcıların yalnızca yaklaşık %1'inin en yüksek düzeye çıkacağı 'ninde bulunmuşlardı. Orta sınıf yetişkinlerden ve bir grup psikiyatr- oluşan ömeklemin tahmini de buna yakındı; öte yandan, uyma konu- okuduklannızdan sonra belki siz bu kadar da iyimser olmayabilirsi- . Hiç kimse Yahudi Soykırımı gibi felaketlerin yaşanabileceğine inanım- 'du ancak yaşandı. Milgram'm deneyindeki katılımcıların çoğu da otori- gürünün baskılanna boyun eğecekti. Uygulanan en yüksek şok ortala- 360 volttu ve katılımcıların %62,5'i 450 voltluk en üst düzeye kadar iti. Katılımcıların tam olarak %80'i, daha önce kalp rahatsızlığı oldu- söyleyen öğrenci rolündeki katılımcının "Çıkarın beni buradan, çıka- beni buradan! Kalbim sıkışıyor., Çıkarın beni buradan! Dayanamıyo- rura. Artık deneye devam etmek istemiyorum," diye bağırdığını duyması; karşın şok

uygulamaya devam etmişti (Milgram, 1974, s. 56).

Öğrenci durumundaki katılımcının aslında rol yapan bir deney ış bfc likçisi olduğunu belirtmemiz gerekiyor; aslında şokları hissetmıyord Ayrıca, diğer katılımcıların gerçekten şok uyguladıklarına inanmalar sağlayacak, gerçekçi bir deney ortamı yaratıldığım belirtmekte de fay var. Milgram, katılımcılardan birinin öğretmen rolüne verdiği tept şöyle anlatıyor:

> Olgun ve başlarda kendinden emin bir iş adamının laboratuvara güvenli bir ğat| lümsemeyle girdiğini gördüm. 20 dakika içerisinde kıpırdanıp duran, kekeli yen ve hızla sinir buhranına doğru ilerleyen bir harabeye dönüştü. Sürekli ku-| lak memesini çekiştiriyor, ellerini ovuşturuyordu. Bir ara yumruğunu alnına j götürüp "Tanrım, buna bir son vermemiz gerek" diye geveledi. Yine de deneyi görevlisinin söylediklerini kelimesi kelimesine uyguluyordu ve deneyin sonu-'? na dek de itaat etmeyi sürdürecekti. (Milgram, 1963, s. 377).

Neden (yaşlan 20'lerden 50'lere uzanan, işçilerden, memurlardan, ış ■$, adamlarından oluşan) katılımcıların büyük bir bölümü deney görevlisinin 7 isteklerine (yalnızca kendi zihinlerinde olsa bile) bir başka insana büyük j acılar vermeyi göze alma derecesinde boyun eğmişti? Üniversite öğrencile- *i* rinin, orta sınıf gelir seviyesindeki yetişkinlerin ve psikiyatrların, insanla- | nn ne yapacakları konusundaki tahminleri neden gerçeklerden bu kadar Jjy uzaktı? İnsanlann niçin uymacı davranışlar sergilediğini açıklayan neden- *ğ* leri, Milgram'm katılımcılannı -tıpkı My Lai'deki askerler gibi- itaat etme- a ye yöneltecek şekilde ve tehlikeli bir biçimde bir arada işlerler. Şimdi bu- nun Milgram deneylerinde nasıl işlediğini daha yakından inceleyelim. '.j

■

Normatif Sosyal Etkinin Rolü J

ilk olarak, normatif baskılann insanlar için devam etmeye karşı gel- ■% meyi zorlaştırdığı çok açık. Birisi bize bir şey yaptırmak istediğinde hayır demenin çok *zor* olabildiğini gördük. Bu, özellikle de söz konusu kişi otorite olarak bizim üstümüz olduğunda geçerlidir. Milgram'ın katılımcı- lan büyük olasılıkla devam etmeyi reddetmeleri durumunda deney görevlisinin hayal kınklığma uğrayacağını, incineceğini, hatta belki de kızaca- j gını düşünmüştü ki bunlann hepsi katılımcılar üzerinde devam etmeye ^ yönelik baskı yaratmışa. Asch'm çalışmasının aksine bu çalışmada deney *m*

İl

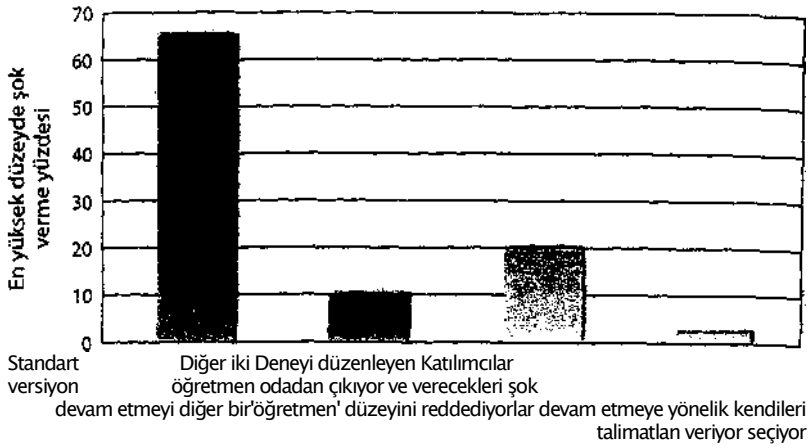


Şekil 8.8
Mılgram'ın itaat çalışmasında öğrencinin protestolarının ve deneyi düzenleyenin insan- ta şok vermeyi sürdürmeye teşvik etmek için kullandığı talimatlar.
(Mılgram, 1963,1974 çalışmasından uyarlanmıştır.)

görevlisinin etkin bir şekilde insanlan uymacı davranışlara yöneltmeye çalıştığını, "Deneyin başanlı olması için devam etmeniz gerekiyor" gibi kesin komutlar verdiğini de unutmayalım. Bir otorite figürü devam etmemiz konusunda ısrar ettiğinde hayır demek zordur (Blass, 1991, 2000, 2003; Hamilton, Sanders, & McKeamey, 1995; Meeus & Raaijmakers, 1995; Miller, 1986).

Milgram deneylerinde normatif baskılann söz konusu olduğu yine, Milgram'm düzenlediği, aynı çalışmanın değişik bir versiyonu aracılığıyla daha da açık bir şekilde görülebilir. Bu çalışmalarda üç öğretmen bulunuyordu ve bunlardan ikisi deneyi düzenleyenlerin iş birlikçisiydi. İş birlikçi

lerden birine sözcük çiftlerini okuması söylenmişti; diğeri öğrenciye yanıtının doğru olup olmadığını söyleyecekti. Diğer (gerçek) katılımcı ise öz- gün deneyde olduğu gibi her hatada biraz arttırmak suretiyle şok vermekle görevliydi. 150 volta gelindiğinde ve öğrenci rolündeki katılımcı ilk kez şiddetli tepkiler vermeye başladığında ilk iş birlikçi, deney görevlisinin telkinlerine karşın devam etmeyi reddedecekti. 210 volta gelindiğinde ikinci iş birlikçi de deneyden çekilecekti. Sonuç? Deney arkadaşlarının karşı çıkışı gerçek katılımcının da itaat etmemesini kolaylaştıracaktı. Bu deneyde alımcıların yalnızca %10'u en üst şok düzeyine ulaşmıştı (bkz. Şekil 8.9). Bu sonuç Asch'm çalışmalarında iş birlikçi, çoğunluğa karşı çıkıp tutarlı olarak doğru yanz» verdiğinde insanlann uymacı davranmayı reddetmesi bulgusuna yakındır.



Şekü 8.9

Milgram deneyinin farklı versiyonlarında elde edilen sonuçlar.

İtaat katılımcının bir başkasına yükselen şok düzeyleri verme talimatım aldığı özgün versiyonda en yüksek düzeydedir (sol panel). Diğer katılımcılar itaatsizlik ömegı sergilediklerinde ya da otorite figürü orada olmadığında itaat düzeyi düşer (ortadaki iki panel). Son olarak, şokları arttırmaya yönelik herhangi bir talimat verilmediğinde katılım cılann hemen hiçbiri şoklan yükseltmemiştir (sağ panel). En soldaki panel ile en sağdaki panel arasındaki zıdık, sosyal bir norm olan itaatin ne kadar güçlü olduğunu ortaya koyuyor.
(Milgram, 1974 çalışmasından uyarlanmıştır.)

Bilgilendirici Sosyal Etkinin Rolü

Milgram'ın özgün çalışmasındaki normatif baskıların gücüne karşın bunlar itaatin tek nedeni değildir. Deney görevlisi otoriter ve ısrarlıydı ancak katılımcıların kafasına silah, dayayıp "Devam et, yoksa kanşmam" de-

-miyordu. Katılımcılar istedikleri zaman kalkıp gitmekte özgürdü. Özellikle de deney görevlisini tanımamalanna ve büyük olasılıkla bir daha hiç görmeyecek olmalanna karşın neden kalkıp gitmemişlerdi?

* ».V» »'Vsr-» « îft » '•
Insanuı uzun ve kasvetli

en ıgrtûç su£lannTı k f V' dm
adına değil ^ ita? d f®
ışlendıguu gorureunuz -
t P.Snow

Daha önce de gördüğümüz gibi insanlar kafa kanşuncı bir durumda olduklarında ve ne yapmalan gerektiği konusunda kararsız kaldıklannda durumu tanımlamak için başkalarından yararlanırlar. Bilgilendirici sosyal etki özellikle durum belirsiz olduğunda, bir kriz söz konusu olduğunda ve aynı durumdaki başkalan uzmanlık sahibi olduğunda güçlüdür. Milgram'ın katıhmcılannın karşılaştığı durum kuşkusuz kafa kanşuncı, beklenmedik ve sinir bozucu bir durumdu. Deney görevlisinin açıklamalanna göre her şey normaldi ancak daha sonra her şeyin şekli değişecekti. Öğrenci rolündeki katılımcı acıyla haykırmasına karşın deney görevlisi, şoklar acı verici olsa bile kalıcı hasar olmayacağını, katılımcının devam etmesi gerektiğini söylüyordu. Katılıma kimsenin canım yakmak istemiyordu ancak çalışmaya katılmayı ve talimatlara uymayı kabul etmişti. Bu tip bir çatışma duru-

• munda katılımcıların neyin doğru olduğu konusunda bir uzmanın -deney gö-
' revlisinin- yardımına başvurmalan çok doğaldı (Hamilton ve ark., 1995; Kra- kow & Blass, 1995; Miller, 1986; Miller, Ccollins, & Brief, 1995).

Deneyin Milgram tarafından gerçekleştirilen diğer versiyonu bilgilendirici etkinin işlevsel olduğu fikrini destekliyor. Bu versiyon, üç kritik deği-

*şiklik dışında özgün deneyle aynıydı: ilk olarak, deney görevlisi hangi şok 'düzeylerinin uygulanacağını söylemeyecek, karan öğretmene (gerçek katılımcıya) bırakacaktı. İkincisi, çalışma başlamadan hemen önce deney görevlisine bir telefon gelecek, o da odadan çıkmak zorunda kalacak ve katılmaya yalnız başına başlamasını söyleyecekti. Üçüncü olarak da ikinci bir öğretmen rolünü oynayan deney iş birlikçisi öğrencinin ne kadar sûrede ya-

't verdiğini kaydedecekti. Deney görevlisi dışan çıkınca iş birlikçi aklına bir sistem geldiğini söyleyecekti: Öğrencinin her yanlış yanıtında şok

• **arttırabilirlerdi.** Gerçek kaulımcmm bu sistemi uygulaması ka dÛ^srar **edecekti.**

durumda komutları veren kişinin uzman olmadığını unutr ^ fardan daha fazla bilgi sahibi olmayan sıradan birisiydi. Uzî ^çin de katılımcılar duruma nasıl tepki verecekleri konusu *P* 0 e£eranS alma eğiliminde olmayacaktı. Şekil 8.9'da da görebilece'4 0llU bu **versiyonda** maksimum şok düzeyini verme konusunda # ^>ten o/o20'ye düşmüştür. (Katılımcıların %20'sinin yine de itaat e*® °^' uzman olmayan bir kişiyi bile yol gösterici olarak kabul edebil °lin3S^e kararsız olduklarını gösteriyor.)

b/Iilgraırl ıara^mc^an düzenlenen farklı bir versiyon da uzman otoritff nin bu tipte uymacı ve itaatkâr davranışlar yaratmadaki öne- • g i or. Bu versiyonda gerçek katılmalara talimatları iki deney göf yXX- vermektedir. 150 volta gelinip öğrenci deneyin durdurulması için K* ^ deney görevlisi çalışmaya devam edip etmeyecekleri ke ^ *A* fikir ayrılığına düşerler. Bu noktada katılımcı-öğretmenlerin tam-;**

5 v vermekten vazgeçmiştir. Katılımcıların durma nedeninin kurban Ulanmadığını unutmayın; ancak otoritelerin durumla ilgili tanım k^ian belirsizleştiğinde kaulımcılar uymacı rolden sıyrılmışlardır. â

İtaatin Diğer Nedenleri

îvlûgtam deneylerinde hem normatif hem de bilgilendirici sosyal *t;*' r **çok** güçlüydü; bununla birlikte, katılımcıların neden bu kadar insa davranmaya boyun eğdiğini açıklamakta yetersiz kalıyorlar. Bu etki' anların ilk baştaki itaatini açıklayabilir, ancak öğrenciye yaptıklan **çıkça** görmeye başladıktan sonra neden yaptıklarının korkunç bir hata Uygunu **fark** edip durmamışlardı? My Lai'deki askerlerin silahsız ve sava maşız sivillerle karşı karşıya olduklarım sonradan anlamalarına karşın k lüleri öldürmeye devam etmesinde (ve telefondaki "polisin" talimatları^ haf ve yasa dışı bir hâl almaya başladıktan sonra bile restoran müdürle ! ^ çalışanlarını taciz etmeyi sürdürmesinde) olduğu gibi Milgram'm katılım! îartnuı çoğu da karşılarındaki insanın acı dolu çığlıklarına karşm şok Jİ meye devam edeceklerdi.

M

Yanlış Norma Uymak Bu devam eden boyun eğmeyi anlamak için dım taun diğer yönlerini de göz önüne almamız gerekiyor. Milgram'm, dene |

- • deki katılımcıların ne yaptıklarından bütünüyle habersiz olduğunu «ylemek istemiyoruz. Katılımcılar birbirleriyle çatışan normlar ağına takı- ' kalmışlardı ve hangi norma uyacaklanna karar vermekte zorlamyorlar- Deneyin başında, "Uzmana, yani meşru otorite figürlerine itaat et" diyen "rma uymak son derece akla yakın bir davranıştı. Deney görevlisi kendin- ~n emin ve bilgiliydi ve çalışma ilginç bir hipotez üzerine yürütülen man- ih bir teste benziyordu. Yani, iş birliği yapıp söylenenlere uymamak için Ş neden yoktu.

s Ûte yandan, oyun kuralları değişmişti ve "otoriteye itaat et" normu ar- uygun olmaktan çıkmıştı. Az önce çok makul biri gibi görünen deney ■ Grevlisi arak katılımcılardan, diğer katılımcıya dayanılmaz acılar yaşatma- i istiyordu. Bununla birlikte, insan bir kez bir normu izlemeye başladı- da bu normun artık uygun olmadığım fark edip, "Diğer insanlara yok ' e zarar vermeyin" normunu izlemek üzere yolun yansında fikir değiştir- ᵘ ekte zorlanabilir. Örneğin deney görevlisi daha en başta diğer katılımcı- 'a öldürücü olabilecek şoklar verilmesini istediğindei ne olurdu? Kaç kişi unu kabul ederdi? Büyük olasılıkla çok az kişi çünkü bu başkalanna zarar ,'ermekle ilgili önemli bir sosyal ve kişisel normu ihlal etmek anlamına geçektir. Bunun yerine, deney görevlisi "otoriteye itaat et" normunun uy- '' b gibi görünmesini sağlayarak ve daha sonra bu zarar vermekle ilgili nor- *ma* yavaş yavaş ihlal ederek katılımcının "yemi yutmasını" sağlayacaktı iollins & Brief, 1995).

Milgram deneyindeki katılımcılann "otoriteye itaat et" normundan sapması, durumun üç temel yönü nedeniyle özellikle zordu. Birinci olarak, Şteney katılımcılann yaptıklannı düşünmelerine olanak vermeyecek şekilde lı bir tempoyla gerçekleştiriliyordu. Öğrencinin yamtlannı kaydetmek, .«st için sırada hangi sözcük çifderinin olduğunu belirlemek ve verilen ya- dogru olup olmadığım kaydetmekle meşguldüler. Bu ayruıülan dikil bir şekilde değerlendirmek ve hızlı hareket etmek zorunda olduklan ı davramşlannı yönlendiren normun -otorite figürüyle iş birliği yapmak- ' sûre sonra arak uygun olmadığını fark etmekte güçlük çekiyorlardı ~onway & Schaller, 2005; Modigliani & Rochat, 1995). Milgram'm kançılarına deneyin ortasında bir süreliğine gidip bir odada tek başlarına inlenme fırsatı verilseydi büyük olasılıkla birçoğu durumu başanh bir şe- Sde yemden tanımlayıp devam etmeyi reddederlerdi.

Kendini Mazur Gösterme Deney görevlisinin katılımcılardan şokları seferinde çok az arttırmasını istediğini unutmayalım. Katılımcılar kü bir şoktan potansiyel olarak ölümcül bir şoka birdenbire atlamıyordu, nun yerine, her seferinde, verdikleri şoku 15 volt daha arttırıp arttırma caklanna karar vermeleri gerekiyordu. 6. Bölüm'de de gördüğümüz gil kişi önemli ya da zor bir karar verirken çelişki yaşar ve bunun sonucu da çelişkiyi azaltma baskılan ortaya

çıkar. Zor bir karann yarattığı çeliş' yi azaltmanın etkili yollanndan biri, karann nasıl bütünüyle mazur göst£ rilebileceğine karar vermektir. Bununla birlikte, çelişkiyi azaltmak önce eylemi mazur gösterdiği için bazı durumlarda kişiyi seçilen etkinlikte şa yol açan baskılara açık bırakır.

Dolayısıyla, Milgram deneyinde katılımcılann en başta ilk şoku uyj lamayı kabul etmesi, itaati sürdürmeye yönelik içsel bir baskı hissetmelei ne neden olmuştur. Katılımcılar uyguladıklan her şok düzeyinde bu: kendi zihinlerinde mazur göstermek zorunda kalıyorlardı. Belirli bir şok! düzeyini mazur gösterdikten sonraysa bir noktada çizgi çekip durmaya rar vermeleri çok zor oluyordu. "Tamam, 200 volt verdim ama 215 volt vı mem, asla!" diyemiyorlardı. Her şok düzeyi ve bunun mazur gösterilmesi bir sonraki şokun temelini atıyordu ve bir noktada durmak, çelişki yaratacaktı; 215 volt 200 volttan çok da farklı değildi, 230 volt da 215 volttan- farklı değildi. Şok vermeye devam etmeyi reddedenler bunu devam eı yönündeki çok güçlü içsel baskılara rağmen yapabilmişlerdi (Darley, 1992; Gilbert, 1981; Miller ve ark., 1995).

Mika Haritos-Fatouros (1988; aynca bkz. Staub, 1989) bu artımlı yak-' lafımın Yunanistan'da askerî diktatörlük tarafından 1960'lı yıllarda işkeıif cecileri eğitmek için kullanıldığını belirtiyor. Eski işkencecilerle görüşen * Haritos-Tatouros, işkencecilerin siyasi tutuklularla ilk temasının onlara ye- \ mek götürmek ve "arada sırada" birkaç kez vurmak olduğunu öğrenecekti, -j Daha sonra diğerleri işkence yaparken nöbetçi olarak görevlendirilecekler- \ di. Daha sonra birkaç grup dayağında yer alıyorlardı. Son adımda "komu- j* tan adama düşünmek için fırsat tanımadan birden gelip emrediyordu" ve . bir işkence seansından sorumlu oluyorlardı (1988, s. 1117).

Kişisel Sorumluluğun Yitirilmesi Katılımcılann Milgram deneylerinde

diğer kişi de meşru bir otorite figürü (Deney görevlisi; patron; polis) ise "kukla" onlar da "kukla oynatıcısı" konumundadır. Size ne yapmanız ■ektiğini anlatırlar ve sonuçlardan da onlar sorumludur -ne de olsa "sa- :e söylenilenleri yapmanız" en baştan beri onlann fikridir. Milgram jşî§74) kişinin kendi eylemleriyle ilgili sorumluluk duygusunu yitirmesi- nbı itaat çalışmalarında ulaşılan sonuçları açıklamada çok önemli bir rol 'Şnadığmm altını çizer.

■! î İdam cezalannı uygulayan hapishane gardiyanlarının işi kuşkusuz en rahatsız edici mesleklerden biridir. Ölüm hükmünün gereklerini yerine getirmeleri gerekir. Hapishane gardiyanları birisini öldürmeleri gereken bu '-öreve nasıl bir tepki verirler? Hiç kuşkusuz yaşadıkları bilişsel çelişkiyi Itmalan gerekir. Bir cana kıymak en ahlak dışı eylemdir, bu nedenle de lerini yapmak için kendilerini

mazur göstermeye en üst düzeyde gereksi- 'irim duyarlar. Michael Osofsky, Albert Bandura ve Philip Zimbardo (2005), ABD'nin güney eyaletlerindeki üç cezaevinin idam ekibindeki gardiyanlar- ? la bir çalışma yürütmüş ve onlan idam görevinde yer almayan diğer gardiyanlarla karşılaştırmıştır. Bütün gardiyanlar "İşlenen suçun doğası gereği katiller yaşama haklanm yitirmişlerdir" ve "İdam cezalannı uygulayanlar toplumun isteklerini yerine getirdikleri için eleştirilmemeleri gerekir" gibi ifadelere ne kadar katıldıklannı sorun bir anketi yanıtlamıştır.

Araştırmacılar iki gardiyan tipinin tutumlan arasında yüksek oranda, kayda değer bir farklılık olduğunu bulmuştur, idam ekibindeki gardiyanların, diğer gardiyanlara oranla, yaptıklan işte çok daha fazla "ahlaki yüküm- süzlük" sergilediği görülmüştür. İdam ekibindeki gardiyanlar idamlarla ilgili bütün kişisel sorumluluğu reddetmektedirler. Yalnızca emirleri, bu durumda yargıç ve jüri üyelerinin emirlerini yerine getirdiklerine güçlü bir şekilde inanırlar. Diğer alanlarda da yüksek oranda mazur gösterme sergilerler. Normal gardiyanlarla karşılaştırıldığında, hükümlüleri önemli insani niteliklerden yoksun canlılar olarak görme eğilimlerinin daha yüksek olduğu görülmüştür. Hükümlüleri daha çok topluma yönelik birer tehdit olarak görürler ve öldürülmeleri gerektiğine inanırlar. İdam gardiyanlan yaptıkları işin ahlaki boyutuyla ilgili endişelerini bu tutumlar sayesinde azaltabilirler. Bir gardiyanın deyişiyle "Yapacak bir işimiz vardı, biz de o işi yaptık. Görevimiz bu adamı idam etmekti ve biz de bu işi profesyonelce yerine getirecektik" (Osofsky, Bandura, & Zimbardo, 2005, s. 386).

İtaat Çalışmaları, O Zaman ve Şimdi

Stanley Mügram'm itaat çalışmaları psikoloji alanına yapılan en önen li katkılardan biri olarak görülmektedir (Benjamin & Simpson, 2009). Mil-?J gram'm 1960'lı yılların başlannda gerçekleştirdiği çalışma, izleyen yıllardü 11 farklı ülkede yaklaşık 3000 araştırma katılımcısıyla tekrar edilmiş (Blass, 2009). Bununla birlikte, Milgram'ın araştırma örüntüsü, araştır çevrelerinde araştırma katılımcılarına etik davranma üzerine bir prote (ve ruh arayışı) fırtınası yaratmıştır.

Milgram'ın çalışmaları birkaç nedenle etik dışı olmakla eleştirilr tir. İlk olarak, çalışmada *aldatma* kullanılmıştır. Örneğin, katılımcılar bellek ve öğrenme üzerine çalışıldığı söylenmiştir ancak durum elbette! ki bundan farklıdır. İkinci olarak katılımcılardan *bilgilendirilmiş onay*I alınmamıştır. Katılımcılar çalışmaya katılmayı kabul ederken çalışmar gerçek doğası hakkında bilgilendirilmemiş ve dolayısıyla verdikleri or da aslında anlamsız hâle gelmiştir. Üçüncü olarak,

öğretmenlik rolü ka-i tılımcılarda *psikolojik rahatsızlık* yaratmıştı ve çoğu katılımcıda rahatsız-? lık yüksek düzeydeydi. Dördüncü olarak, katılımcılara *çekilme hakkı*na J sahip oldukları söylenmemişti; aslına bakılırsa deney görevlisi katılımcı4 | lara "Ddevam etmeniz gerekiyor" diyerek tam tersini söylemiş ve özgür-f lüklerini ellerinden almıştı. Beşinci olarak, katılımcılar verilmiş *kavrayıp»* yaşamışlardı. Çalışmanın sonunda bazıları daha önceden kabul etmemiş^ olmalanna karşın kendileriyle ilgili bir şeyler (örneğin, birisinin canını'! yakma emrine uyacaklarını) öğrenmişti (Baumrind, 1964, 1985; Mil-' gram, 1964; Miller, 2009). Milgram'm deneylerini çevreleyen etik meseli leler (genellikle inanılanın aksine) 1966 yılında ABD'de araştırma kat lımcılanyla ilgili etik yönergelerin oluşturulmasının nedeni değilse dd | (Ttıp araştırmalarındaki katılımcıları korumak amacıyla oluşturalım: lardı), bu yeni yönergeler itaat çalışması düzenlemeyi gittikçe daha b€ yük bir sorunsal hâline getirmiştir (Benjamin & Simpson, 2009). gram'm prosedürünü izleyen son itaat çalışmaları en son 1976 (ABD'd ile 1985 yıllan (ABD dışında, Avusturya'da) arasında düzenlenmişt (Blass, 2009). Bugüne dek.

2006 yılında Jerry M. Burger (2009) ABD'de 30 yıldan sonra ilk it deneyini düzenlemiştir. Bu yıllar arasında ülkede birçok değişiklik yaşan | mıştır. Peki başkalanna zarar verme derecesinde itaatkâr olma eğilimine!
bir değişiklik olmuş mudur? Bu çalışmayı modern etik yönergeler çerçe- yesmde düzenlemesi gerektiği için Burger (2009) prosedürde birkaç değişiklik yapmak zorunda kalmıştır. İlk olarak, katılımcıların yaşadığı psikolojik rahatsızlığı öğrencinin ilk haykırışına ve çalışmanın sona ermesi- ' istemesine yol açan 150 volt düzeyinde çalışmaya son vererek düşürmüştür. Milgram'm düzenlediği sekiz deneyin üst-analizi itaatsizliğin en ■£ok çalışmanın bu aşamasında ortaya çıktığını göstermektedir (Packer, " 008). Dolayısıyla, Burger, 150 voltta itaat etmeyi sürdürenleri birbirini izlemen şoklara (ve strese) maruz bırakmadan itaat ile itaatsizliği bu kri- "k 150 volt noktasında karşılaştırabilecek ve araştırmaya son verebilecektir. İkinci olarak, katılımcılar çalışma öncesinde bir klinik psikolog tarafından muayene edilmiş ve bu deneyime olumsuz bir tepki verme ola- "sılığ[1] olanlar, bu olasılık çok düşük bile olsa, çalışmadan çıkarılmıştır "(adayların yüzde %38'i çalışmadan çıkarılmıştır). Son olarak, Burger (2009) katılımcılara birçok defa çalışmayı, tıpkı öğrenci gibi, istedikleri uzaman terk edebileceklerini söylemiştir.

Burger'm deneyi diğer birçok açıdan özgün deneye benzemektedir. De- r-ney görevlisi itiraz etmeye başlayan katılımcılara devam etmelerini emretmek için Milgram'm kullandığı dört teşvik cümlesini kullanmıştır (Örneğin, "Deneyin

başanlı olması için devam etmeniz gerekiyor"). (Katılımcılara deneyi istedikleri zaman terk edebilecekleri söylendiği için bu "emirle- ■rin" katılımcılar için ne ifade edeceği belirsizdir.) Burger'm katılımcılan, SMilgram'm deneyindekiler gibi, gazete ilanlan ve el ilanları ile çağnlan yetkinlerdir (bu deneyde Kaliforniya Santa Clara sakinleri). 20 ila 81 arasında değişen yaş yelpazesi Milgram'mkinden daha geniş olmakla birlikte yaş ortalaması (43) yakındır. Katılımcılar, Milgram'm deneyindekilere oranla, etnik açıdan daha çeşitlidir ve daha eğitimlidir: Burger'm ömeklemindeki- 'enn %40'ı üniversite mezunudur ve %20'si yüksek lisans yapmıştır. Bur- fger'm çalışmasında öğretmen rolüne hem erkek hem de kadmlar kabul edilmiştir; Milgram'm çalışmalannda yalnızca bir deneyde kadm katılımcılar kullanılmıştır. Son olarak, Milgram'ın itaat çalışmalan çok iyi bilindiği in Burger üniversitede iki dersten daha fazla psikoloji dersi alanlan dene- e kabul etmemiştir.

Burger'm (2009) bulgulan ne gösteriyor? Milgram'm deneylerinden 45 sonra insanlar daha mı itaatsizdi? Sonuçta, geçen bütün bu yıllar boyunca İnsan Haklan hareketine, Vietnam Savaşı karşıtı gösterilere katılan insan- * 'S lar "otoriteyi sorgulamayı" öğrenmişlerdi. Aynı zamanda hâllerinden çok j daha memnundular ve hem eyalet hem de merkezî yönetim bazında hükû- J ümeti desteküyorlardı (Cohen, 2008). Bütün bu kültürel deneyimler daha ✗ güçlü, daha az itaatkâr bir Milgram katılımcısı yaratmış mıydı? Ne yazık ki,1 hayır. Burger (2009) kendi katılımcılan ile Milgram'm çalışmasmdakiler % arasında itaat açısından kayda değer bir farklılık bulamamıştı. Kritik 1501 voltluk şok verildikten (ve öğrenci "Bırakın beni" diye haykırdıktan sonra) 1 Burger'm katılımcılanmn %70'i itaat etmişti ve devam etmeye hazırdı (bu 1 noktada Burger çalışmayı sonlandmyordu). Bu karşılaştırılabilir noktada 3 Milgram'ın deneyinde katılımcılann %82,5'i itaat edip çalışmaya devam edi- J yordu; %70 ile 82,5 arasındaki fark istatistiksel açıdan önemsizdir. Benzer j şekilde, Burger (2009) erkek ve kadın katılımcılar arasmda itaat açısından • bir fark olmadığını ortaya koymuştu ki bu da Milgram'm çalışmasındaki bul- N gularla tutarlıydı.

Burger'm metodolojisinde etik nedenlerle yapmak zorunda kaldığı değişikliklerin Milgram'm sonuçlan ile doğrudan karşılaştırma yapmayı zorlaştırdığını unutmamak gerekiyor (Miller, 2009). Burger'm yaptığı değişikliklerin bazıları itaatsizlik olasılığını yükseltmiş, bazı değişikliklerse itaat eğilimini arttırmış olabilir. Burger'ın yaptığı en önemli değişiklik çalışmayı 150

volt noktasında durdurmak olmuştur. Bu uygulama, prosedürü daha etik bir hâale getirirken günümüzde kaç katılımcının 450 voltluk şoka kadar çıkacağım bilmemiz olanaksızdır (Twenge, 2009). Mil- gram itaat çalışmalannm gücü ve anlamı, katılımcılann 150 volttan son- ra adım adım devam ederek en yüksek düzeyde şoka kadar çıkmalandır. itaat örüntüsünün en çok bu noktasında katılımcılar kendilerini çatışma hâlinde, gergin ve endişeli hissederler (Miller, 2009). Günümüzde yapı- lan tekrarlamada bu bilgiye ulaşılamaz. Bu da bize bilimsel araştırmalara bazen çatışan iki amacı olduğunu anımsatıyor: yeni bilgilere ulaşmak ve zarar vermemek.

Saldırganlıkla ilgisi Yok Milgram çalışmalan hakkında son olarak da 1 ulaşılan sonuçlara farklı bir şekilde yorumlanabileceğine değinmemiz / gerekiyor: Katılımcılann bu denli insanlık dışı davranmasının nedeni in- ‘ san doğasının, yüzeyin hemen altında gizlenen ve en küçük fırsatta orta- ya çıkmaya hazır bekleyen kötü yönünden mi kaynaklanıyor, insanlann âj böyle bir yönü de var mıdır? Bu hipotezi test etmek isteyen Milgram, çalışmasının farklı bir versiyonunu düzenledi. Çalışmada bir tek şey dışında her şey aynıydı: Deney görevlisi katılımcılara öğrenci hata yaptığında istedikleri düzeyde şok uygulayabileceklerini söylemişti. Milgram katı- -Umcılara en üst düzeyde şok kullanma izni vermiş ve onlara bütün şok düzeylerinin deneyde yeni bilgilere ulaşılmasını sağlayacağını söylemişti. Bu bilgiyi alan katılımcılar saldırgan dürtülerini istedikleri gibi serbest bırakabileceklerdi. Buna karşılık, katılımcılar çok düşük oranlarda- „ki şokları uygulamıştı (bkz. Şekil 8.9). Katılımcıların yalnızca %2,5’u maksimum şok düzeyine çıkmıştı. Dolayısıyla, Milgram çalışmalan insanların ilk fırsatta kötüleştiği gibi bir bulgu ortaya koymamaktadır (Reeder, Monroe, & Pryor, 2008). Bunun yerine, çalışmalar aslında sosyal baskılann sinsice bir araya gelerek insancıl kişilerin insanlık dışı davranmasına yol açabileceğini göstermektedir. Bu bölümü Stanley Mil- gram’m sözleriyle bitirelim:

> Eichman bile toplama kamplannı dolaştığında gördüklerinden tik- sinmişti ancak kitlesel cinayetlere katılmak için tek yapması gereken masasında oturup evraklan karıştırmaktı. Aynı zamanda, kampta gaz odalarına zehirli gazı atan adam da sadece üstlerinden aldığı emirleri yerine getirdiğini söyleyerek davranışını mazur gösterebilir. Yani, insanlann eylemleri parçalara bölünmüştür; kötülüğe karar veren yalnızca bir kişi değildir ve sonuçlarına da bir kişi katlanmaz. Modern toplumda sosyal olarak örgütlenmiş kötülüğün en yaygın özelliği belki de budur. (1976, s. 183-184).

r ^
SIZ NASIL KULLANIRDINIZ?
L *A*

Uyma ve itaat konulan Charles Dickens'm *İki Şehrin Hikâyesi* romanındaki muhteşem açılış cümlesini akla getiriyor: "Zamanların en iyisi, zamanların en kötüsuydü." Sosyal etkinin bu tipleri sosyal düzeni korumada inanılmaz derecede yararlıdır. Onlar olmadan yaşam kaotik, hatta tehlikeli olurdu. Bununla birlikte bunlann • da soykmmı teşvik edecek ve olası kılacak derecede "karanlık bir yüzü" de vardır. "* Sosyal etkinin potansiyel olumsuz etkilerinden kendinizi korumak için neler ya- ' pabilirsiniz? Bunlann en zorlusu büyük olasılıkla bilgilendirici uymadır; tanımı gereği, başkalarına uymanızın nedeni neler olup bittiğini bilmemenizdır. Dolayısıyla hatalı olup olmadıklanm anlamak çok zordur. Tipik olarak, uzman olmayan ■, birisinin yerine bir uzmana güvenmenin en iyisi olacağını söyleyebiliriz, ancak bu ' tavsiye bile kesin değildir. Normatif uymacılığa karşı koymak daha yalındır. Tapılacak doğru şeyin ne olduğunu bilirsiniz ancak başkalannm kınamalarına göğüs ' gerebilir misiniz? Bir müttefik edinmenin grup baskısına karşı koymayı kolaylaş- '* tırdıgmı anımsayın. İtaat de oldukça doğrudan bir senaryo ortaya koyar. Etik ya da ahlaki inançlannıza aykın bir emir aldığınızı fark edersiniz. Normatif uymacılıkta olduğu gibi, burada da asıl mesele itaatsizliğinizin sonuçlarına katlanmayı isteyip istememeniz ve bunu yapıp yapamayacağınızda. Neyse ki bu sosyal etki tiplerini öğrenmek gelecekte grupla aynı fikirde olmanın ne zaman uygun olup ne zaman olmadığı konusunda daha bilinçli olmanızı sağlayacak.

Özet

* Uymacılık: Ne Zaman ve Neden Uymacılık insanlann davranışlannı başkalannın gerçek (ya da hayalî) etkisi sonucunda değiştirmesiyle ortaya çıkar, insanla- ■ nn uymacılık sergilemesinin iki nedeni vardır: bilgilendirici ve normatif sosyal etkiler.
* Bilgilendirici Sosyal Etki: Neyin "Doğru" Olduğunu Bilme Gereksinimi insanlar yapılacak ya da söylenecek en doğru (ya da en iyi) şeyin ne olduğunu bilme- . diklerinde kendini gösterir. Bu insanlar başkalanmn davranışlannı önemli ve gerekli bir bilgi kaynağı olarak görürler ve bunları kendi eylemlerine uygun bir yol çizmek için kullanırlar. Bilgilendirici sosyal etki genellikle insanlann başkalannm yaptıklanna ya da söylediklerine içtenlikle inandığı özel kabullenmeyle sonuçlanır.
  - Hatasız Olmanın Önemi Hatasız olmanın önemli olduğu durumlarda başka- lanna bilgilendirici sosyal etki yoluyla uyma eğilimi de artar.
  - Bilgilendirici Uyma Geri Teptiğinde Başkalanm bilgi kaynağı olarak kullanmak bu insanlar olan bitenleri yanlış bildiğinde geri teper. Duygular ve dav-

raruşlar grup içerisinde hızla yayıldığında neklennden bırı dt- kıı!eSt.I
ruhsal hastalıktır - ığİ insanlar Bilgilendirici Sosval Etkıvt Nt Zaman U\ar
------- ■3

bir uzma'mırvarhgî *söt*

*: - bilgilendirici sosyal etkiye ttyma ûlasllıg» daWar'V/P^"
•NommfSo^Ma W ffl«

e&îSIl

ırarLumuaı sâr-1

---- «m* sunucunda oraya çıkar Grubun soâyaT
bilir davranırla ılgıh açık ya da örtük kurallarına, değerleme ve tutumlamu toyanz Normatif sosyal eda. genellikle dıger insanların fikir \e davranışlarının özel kabuluyle değd, kamusal boyun eğme ile sonuçlanır *-' ■ ■ ' •
.. ıaonAsthınsanlarm, enazmdankuniîaman, grubun banz bir şekilde vanlıs olan yanıtına uyduğunu bulmuştur. ″ - ,w ■• & *_. , ′ , frj.. t «ıffrflMjî ii».- . j- s .

M

- Hatasız Olmanın Onemı Yemden Hatasız olmak
  normatif sosyal etkiye daha fazla faışı koyarlar ve doğru yamu vererek gruba″ karşı gelme olasılıkları artar * »' * * ^ , ı ^ ,
- Normatif Sosyal Etkiye Karşı Koymanm Sonuçlan Normatif sosyal etkiye rsı koymak alaya alınma, dışlanma, hatta.grup tarafmdanreddedılme rfesonuçlanabilir. . ...

3 WoÎ^ *aTT* î0nnatİf ^ Etfe Nr°nnatlf S0^ *etM* **T* hayatta b rçok düzeyde kendim gösterir: Yeme alışkanlıklarımızı, fobilerimizi moda-' yı beden imgesini ve diğerlerini etkiler, toplum içerisinde doğra (gorgûfe) ' kabul edilendavranışları teşvik eder.

normlar yoluyla iletilenlere oranla daha güçlüdür. Aynca, betimsel normların "bumerang etkisi" yaratmamasına da dikkat etmek gerekir.

• Buyruksal ve Betimsel Normların Rolü

Otoriteye İtaat Sosyal psikolojinin en ünlü çalışma dizisinden biri olan Stanley Milgram'm deneylerinde otorite figürlerine itaat incelenmiştir. Milgram'ın de-; neylerinde katılımcılar başka bir insana neredeyse ölümcül elektrik şoklan uy-> gulamış, bu da itaatin insanın kanım donduracak denli yüksek seviyelere çıkar-'g, bileceğini göstermiştir. [1] vy

• Normatif Sosyal Etkinin Rolü Normatif baskılar insanlann otori te figürlerine;^? boyun eğmeye karşı koymasını zorlaştırır, insanlar otorite figürlerini iyi bir iş., çıkararak memnun etmek isterler. V,

• Bilgilendirici Sosyal Etkinin Rolü îtaat deneyi çelişkili, belirsiz talepleriyle r..' katılımcıların kafasını karıştıran bir durum yaratmıştır. Neler olup bittiğini';', açık olarak tanımlamakta güçlük çeken katılımcılar uzmanın talimatlarını uygulamıştır. _

• itaatin Diğer Nedenleri Katılımcılar yanlış norma uymuştur Artık uygun ol-' masa bile "otoritenin dediğini yap" normuna uymayı sürdürmüşlerdir. Bu norma yüz çevirmeleri üç nedenden ötürü zor olmuştur: deneyin hızlı bir tempoda ilerlemesi; şok düzeylerinin küçük artışlarla yükseltilmesi; kişisel i sorumluluk hissinin yitirilmesi.

• İtaat Çalışmalan, O Zaman ve Şimdi Milgram'm araştırma deseni etik açıdan aldatma, bilgilendirilmiş onay, psikolojik rahatsızlık, deneyden çekilme hakkı ve verilmiş kavrayış nedenleriyle eleştirilmiştir. Milgram çalışmasının ABD'de düzenlenen güncel bir tekrannda 2009 yılındaki itaat düzeyinin 1960'larda düzenlenen özgün çalışmadakinden pek de farklı olmadığı görülmüştür. Benzer şekilde, erkekler ve kadm katılımcılar arasmda iki farklı dönemde de bir fark bulunmamaktadır. h> i

8. BÖLÜM: TEST

1. Aşağıdakilerden hangisi bilgilendirici sosyal etkinin örneklerinden biri değildir?

a. Bir yanşta koşuyorsunuz ancak rotadan emin olamadığınız için bir yol ayn-^Jj mmda diğer koşuculara hangi yolu seçeceğini görmek için bekliyorsunuz ~–*B*

b. Yeni bir işte henüz çalışmaya başladınız ve birden yangm alarmı çalıyor; ne ^ yapacaklannı görmek için iş arkadaşlarınıza bakıyorsunuz.

c. Üniversiteye gittiğinizde "ortama uymak", yani insanlann sizden daha fazla fi hoşlanması için giyinişinizi değiştiriyorsunuz. ;S|

d. Gelecek dönemde hangi dersleri alacağınızı danışmanınıza soruyorsunuz. -'«!

e. Kitlesel ruhsal hastalık 1|1

2. Sosyal etki kuramına göre aşağıdakilerden hangisini söylemek daha doğru olur? Jj

a. İnsanlar kendilerine fiziksel olarak ı za oranla, daha fazla uvmaolık *m1
b. insanlar Kendileri ıçm. önemli olanlara nypıaa_ ı

ha fazla uymacılık sıı jW , ' ^
,"\«L Sosyal etki kuramına göre yukanda&fcriıiİ bçgşjfifc e* Sosyal etki kuramına görejahuzc^ ^
-4 î&ch'm Çizgi çalışmalarında Ci5^en&ïïj^ |^â]&::ir'f*
%98'mde doğn yanıt vermişnr Ote yanckn,[1] (bazı ---------- ««Fİ» -jf—
yanhş yanıtlar veren) ^birlikçilerle lirhkte olduklarında ka^SSŞ^sı .. 'en azından hir denemede yanlış yanıt vermiştir Buna göre *
^/aşağıdakilerden hangisini açığa çıkarır «. ■ a*
Özel kabul ile birlikte kamusal boyun eğme b
Temel yükleme hatası
c. *Özel* kabul olmadan kamusal *boyun eğme*
d. Bilgilendirici etki
e. Özel boyun eğme "
4. Aşağıdaki durumlardan, hangisi kitlesel ruhsal hastalığın örneklerinden biridir? "
a. Yakm bu: arkadaşınıza piyango çıktığım öğreniyorsunuz ve 'sevincüü *siz'de* ^ paylaşıyorsunuz. ' ' . .
b. Geçen hafta bütün yurtta baş dönmesi ve bayılma şikâyetleri yaşandıfancak bunun fiziksel nedeni .saptanamadı ». 1 [1] ı'r*- c 'U
c. Tıp sözlüğüne baktıktan sonra üç fark^hastalığınız olabileceğinden, korknia, - ya başladınız. '* 2 ' " *- " ? *m0k
d. Bınsı "katıl anlar" diye bağırınca ınsan kalabalıldan paniğe kapılır ' *j:*
— ----------kadınların Eangı beden tipinin çekici olarak düşûnûMüğünü oğ-renme mekanızmasıyken,----------diyet ve diğer yollardan bu üp birJBe-dene kavuşmaya çalışmalarım anlatır. '* - ~ * V - V *??Sp* <
a. bulaşma etkisi; azınlık etkisi >
b. azınlık etkisi; bulaşma etkisi "
c. bilgdendinci sosyal etki; normatif sosyal etki ' *■ ' ^
d. normatif sosyal etki; bilgilendirici sosyal etki ' -*
6. Bılgılendmcı sosyal etki için aşağıdakilerden hangisini söylemek daha doğru olur? 1%®|pİ££f#

Uyma konusunda karar venrken insanlar diğer insanlann olup bitenler hak- kmda kendilerinden daha fazla şey btlıp bilmediğini sormahcür. ^- b insanlar buna her zaman karşı koymaya çalışmalıdır. ' '

c. insanlar en çok başkalanmn uzmanlık derecesi kendilerinîrikryle aym'oldu- ' Sunda uymacılık eğilimi sergilerler - [1] - t —
d. İnsanlar çoğu zaman kamusal olarak uymacılık sergilerken bit tip bir etkiyi özelde kabul etmezler.

1/jsa.

'«'kat
»aSSSSafiSL» .
_Bs£8$öfrc

7 Brandon toplumun kûçuk yaşta alkol kullanmayı janhş gördüğünŞfbilîJ yandan üniversitede cumartesi akşannbıtçok aşİ|- ;^ ^
yor. Toplumun çoğunluğunun küçük yaşta 'alkol bilmesi belirli koşullarda, birçok ergenin ıçMîfti
durumlarının birer örneğidir
a. buyruksal bir norm; betnnfeyicı bir norm **M**
.....b betımleyıc„ bir norm, .buyruksal bir norm c.
benmleyıcı bir norm; uymacılık ■ d. buyruksal bir norm;
8. Tom üniversitede yeni' bir
ûğıenu Derelerin ilk hafta&ır [1 1]
. > \ r *öğrencilerden birinin Dirptobüse bindTgîljri
karar venyor ve otobüsün onlan dersm
hangi uymacılık türüne ömek olarak göstenlebiKr?, **W**
a. Otoriteye itaat
b. Bilgilendirici sosyal etki
c. Kamusal boyun eğme
d. Normatif sosyal etki
e. Bilinçsiz uymacılık
9. Aşağıdakılerden hangisi normatif sosyal etkiyi en iyi şekilde anlatıyor? '
a. Sarah bir grup arkadaşıyla çalışıyor. Alıştırma testindeki yanıtlarını I rırken soruya bütün arkadaşlarının kendisinden farklı, yanır verdiğini g yor. Konuşup ona göre yanıtın farklı olduğunu söylemek yerfee onların tına katılıyor çünkü doğru olmaları gerektiğini düşünüyor. ']"
b. Sarah'nm katıldığı akşam yemeğine bir şişe şarap götürmesi gerekiyor, i da kendisi şarap içmiyor ancak hangi markanın daha iyi olduğunu *c* hibine sorabileceği aklına geliyor. • „ [1]
c. Sarah, patronu ve ış arkadaşlarıyla yemeğe çıkıyor.' Patronu belirli tir *ı* grupla dalga geçen bir espn yapıyor ve herkes gülüyor. Sarah esprinin 1 olmadığım düşünüyor ancak o da gülüyor.
d. Sarah ilk defa bir uçağa biniyor. Motordan garipppeslet geldiğini duyünca t taşlanıyor ancak uçuş görevlilerinin yüzüne laaJapherhangi bir endişe i görmeyince o da rahatlıyor.
. Milgram çalışmalarında aşağıdakılerden hangisi katılımcılann şok vermeye vam etmesinde en az etkili olmuştur? , *
a. Normatif sosyal etki '
b. "Otoriteye itaat et" normunun etkinleşmesi ' r ' A,
c. Kendini mazur gösterme
d. Bilgilendirici sosyal etki
e. Katılımcılann saldırganlığı ■

3-01 >6 'q-8 '*-Z '*■9 '>£ ,£l-t *>£ >t' :uBiqBnv
1

GRUP SÜREÇLERİ

Sosyal Gruplarda

Etki

19 Mart 2003 tarihinde Washing- ton D.C.'de mevsim normallerinden soğuk bir bahar günü Başkan George W. Bush Beyaz Saray'm merkezi olan zemin katında baş danışmanlarını Durum Odası'nda topladı. Aylarca süren planlamanın sonuna gelinmişti: Irak'm işgalinin onaylanması. Başkan ilk olarak danışmanlarının herhangi bir son düşüncesi ya da tavsiyesi olup olmadığını sordu. Herkes sessiz kalınca personelden Orta Doğu orduları komutanı General Tommy Franks'le güvenli bir video bağlantısı kurulmasını istedi. Suudi Arabistan'daki Prens Sultan Hava Ûssü'nde bulunan Franks ve üst düzey komutanlar Başkan Bush'a son bir brifing verdiler ve General Franks "Hava kuvvetleri harekâta hazır Sayın Başkan" diyerek sözlerini tamamladı. Bunun üzerine Başkan

• Grup Nedir?
İnsanlar Gruplara Neden Katdîrİ^ '
Grupların Yapısı ve İşlevleri + ,
• Gruplar ve Bireylerin Davranışı
Sosyal Kolaylaştırma Başkalanmn Varlığı
Bize Enei]i Verdiğinde Sosyal Aylaklık.
Başkalarım \ «1 £ Hızı R ■ hadamgnı t
Sosyal Aylaklıkta Cinsiyet ve Kültür Farklı-
lıktan Kim En Çok Kaytanyor[7] Bireyselliğin
\< k Uması- Kalabalıkta Kaybolmak
• Grup Kararlan: Kafa Kafaya Vermek Tek
Başına Rjrjr Vermekten \e£Mıdır
UIşlem Kaybı Grup Etkileşimleri Sorunlara
tyı Çözümler Bulmavı Engellediğinde
BAĞLANTILAR* Irak'ı işgal Kararı Grup
Düşüncesi Sonucunda **mı** j&ünnnştı[3] ,■
Grup Kutuplaşması Aşın Uçlar
Gruplardı Lnirlık
• Çatışma ve İş birliği (
Sosyal ikilemler Çatışmalan 1 thdıtlr
Çnunek iletişimin Etkilen Uzlaşma ve
Pazarlık

GENEL ÇERÇî \ E

Bush önceden hazırladığı sözleri söyledi: "Dünya barışı ve Irak halkının çı- karları ile özgürlüğü için Özgür Irak Harekâtı'na başlama emri veriyorum"

(Woodward, -2004, s. 379).

Bu sözlerle Başkan Bush hiç kuşkusuz tarihçilerin uzun yıllar boyunca üzerinde duracağı tartışmalı bir savaşı başlatmış oldu. Sosyal psikologlar açısından Irak'ı işgal kararının alınma süreci, ashnda her türlü önemli kararın verilme şekli, çok ilgi çekicidir. Örneğin, uzmanlardan oluşan bir grup, bireylerden daha iyi kararlar mı verir? Uluslar arası ilişkiler, ulusal güvenlik, insan haklan ve askerî istihbarat konularında uzman çok sayıda yetenekli insan Amerikan hükümetinin hizmetindedir; uzmanlann görüşlerinden yola çıkıldığında alman ortak kararın her zaman iyi sonuçlar doğuracağı düşünülebilir. Öte yandan, gruplar her zaman iyi karar vermezler, özellikle de grup birlikteliğini koruma isteği ya da baskın bir lideri memnun etme isteği gözleri kör ettiğinde. Bu bölümde grupların doğası ve insan davranışlannı nasıl etkiledikleri üzerine benzer sorulann yanıtlannı arayacağız; bunlar sosyal psikolojinin en eski konulanndandır (Cartwright & Zander, 1968; Kerr & Tindale, 2004; Forsyth, 2000; Levine & Moreland, 1998; Wittenbaum & Moreland, 2008). Irak Savaşı'yla ilgili tartışmamıza bölümün ilerleyen sayfalarında döneceğiz.

GRUP NEDİR?

Bir kütüphane de masanın çevresinde çalışan altı öğrenci bir grup değildir. Ancak psikoloji finaline birlikte çalışmak için toplanmışlarsa bir grup oluştururlar. Grup üç ya da daha fazla sayıda kişiden oluşur, bunlar gereksinimleri ve amaçlan birbirlerini etkilemelerine neden olacak şekilde etkileşim ve karşılıklı-bagımhlık içerisindedirler (Cartwright & Zander, 1968; Lewin, 1948). (iki kişi genellikle "grup " olarak değil, "ikili" olarak adlandırılır; Levine & Moreland, 2006). Dış işleriyle ilgili ortaklaşa çalışarak bir karar almaya çalışan başkanlık damşmanlan, toplulukla ilgili bir sorunu tartışmak üzere toplanan vatandaşlar ya da bir partide kurtlannı dök-

Geıeksinlra ve hedefleri nedeniyle; etkileşime giren üç ya da daha fazlasayıdabs|jg
ğımsız insan.. , ,'jğl



Gruplar insanlara çeşitli çıkarlar sağlar. Başkalan önemli bir bilgi kaynağı olabilir. Gruplar aynı zamanda kimliğimizin önemli bir parçasıdır, kim olduğumuzu tanımlamamıza yardım ederler ve sosyal normlar, kabul edilebilir davranışları tanımlayan açık ya da örtük kurallar için bir kaynaktır.

mek için bir araya gelmiş insanlar gibi gruplar ortak bir amaç için toplanmış insanlardan oluşur.

Bir an için ait olduğunuz grupların sayısını düşünün. Ailenizi, kampus gruplarım (örneğin kulüpler ya da politik örgütler), cemaat gruplan (örneğin, kilise ya da sinagog cemaatleri), spor takımlan ve daha geçici gruplar (örneğin, kısa süreli bir seminerdeki sınıf arkadaşlarınız). Diğer üyelerle etkileşim ve karşılıklı bağımlılık içinde olduğunuz için bunlann hepsi grup olarak adlandmlır: Siz diğer üyeleri etkilersiniz, onlar da sizi etkiler.

İnsanlar Gruplara Neden Katılır?

Başka insanlarla ilişkiler kurmak çeşitli temel insani gereksinimleri karşılar -gruplara dâhil olma gereksinimi o kadar temeldir ki doğuştan geliyor bile olabilir. Kimi araştırmacılar evrimsel geçmişimizde başka insanlarla bağ kurmanın hayatta kalma açısından çok önemli avantajlar *sağladığım savunur* (Baumeister & Leary, 1995). Aralannda bağ olan insanlar daha iyi avlanabilir, daha iyi tanm yapabilir, daha kolay eş bulup çocuk bakabilirdi. Sonuç olarak, bu araştırmacılara göre, gruba ait olma gereksinimi doğuştan bir hâl almıştır ve bütün toplumlarda bulunur. Bu görüşle tutarlı olarak, bütün kültürlerdeki insanlar başkalanyla ilişkiler kurmaya ve bu ilişkilerin bozulmasına karşı

koymaya güdülenmiştir (Gander, Pickett, & **Brewer,** 2000; Manstead, 1997). İnsanlar grup içindeki statülerine bakarak reddedilip reddedilmeyeceklerinin işaretlerini ararlar (Kerr & Levine, 2008; Leary & Baumeister, 2000; Pickett & Gardner, 2005; Twenge, 2008). Bir çalışmada başkalan tarafından reddedildikleri bir durumu anımsaması istenen katılımcılann, başkalan tarafından kabul edildikleri bir durumu anımsaması istenen katılımcılara oranla, oda sıcaklığım 5 derece daha soğuk tahmin ettikleri görülmüştür (Zhong & Leonardelli, basından). Sosyal reddedilme, gerçek anlamıyla, insamn iliklerini donduran bir deneyimdir.

Gruplann diğer bir önemli işlevi de kim olduğumuzu tanımlamada bize yardım etmeleridir. 8. Bölüm'de gördüğümüz gibi başkalan önemli birer bilgi kaynağı olabilir, bize sosyal dünyanın doğasındaki belirsizlikleri çözmemizde yardım edebilirler (Darley, 2004). Bütün gruplar sosyal dünyanın doğası hakkında varsayımlarda bulunur ve böylece bize dünyayı ve bu dünya içindeki yerimizi anlayabilmemiz için bir mercek sunarlar (Hogg, Hoh- man, & Rivera, 2008). Dolayısıyla, gruplar kimliğimizin önemli bir parçası hâline gelirler -ait olduklan grubun (örneğin, üniversite demeklerinin) tişörtlerini giyen insanlara ne kadar sık rastladığınızı düşünün. Gruplar sosyal normlar, yani kabul gören davranışlarla ilgili açık ya da örtük kurallar oluşturulmasına da yardım ederler.

Gruplann Yapısı ve İşlevleri

Ait olduğunuz gruplar büyük olasılıkla birkaç üyeden birkaç düzine üyeye kadar büyüklükleri değişen gruplardır. Bununla birlikte çoğu grup üç ila altı üyeden oluşur (Desportes & Lemaine, 1988; Levine & More- land, 1998; McPherson, 1983). Bunun nedeni kısmen grup üyeleri arasındaki etkileşimle ilgili grup tanımımızdır. Gruplar çok genişlediğinde bütün üyelerle etkileşime geçemezsiniz; örneğin gittiğiniz üniversite diğer bütün öğrencilerle görüşüp etkileşime girmeniz olanak dışı olduğu için bir grup değildir.

Gruplann diğer bir önemli özelliği de üyelerinin yaş, cinsiyet, inanç ve fikirler açısından birbirlerine benzeme eğiliminde olmasıdır (George, 1990; Levine & Moreland, 1998; Magaro & Ashbrook, 1985). Gruplardaki homo- jenlik iki nedenden kaynaklanır. İlk olarak, birçok grup katılmadan önce zaten kendi üyelerine benzeyen kişileri kendine çeker (Feld, 1982). 10. B&-



Philip Zimbardo ve meslektaşlan sahte bir hapishanede öğrencileri mahkûm ya da gardiyan rollerine rastgele olarak atadılar. Öğrencilerin hepsi bu rolleri gayet de iyi bir şekilde benimseyecekti. Gardiyan rolünü oynayanlar oldukça saldırganlaşmış, mahkûm rolünü oynayanlar edilgin, çaresiz ve içine kapanık bir çehreye bürünmüştü. İnsanlar kendilerini rollerine o derece kaptırmıştı ki kişisel kimlikleri ve iyilik duygulan bir şekilde kaybolmuştu.

lüm?de de göreceğimiz gibi insanlar kendileriyle aynı tutumlan paylaşan insanlara yönelirler ve dolayısıyla kendilerine benzeyen grup üyelerini kabul etme eğilimi sergilerler, ikinci olarak, gruplar üyeleri arasında benzerliği teşvik edecek şekilde işlerler (Moreland, 1987). Bunun nasıl gerçekleştiği ile ilgili birkaç önemli durumu 8. Bölüm'de ele almıştık.

Sosyal Normlar 8. Bölûm'de gördüğümüz gibi *sosyal normlar* davranışlanmızın güçlü belirleyicilerindendir. Bütün toplumlarda kabul edilebilir davranışlarla ilgili normlar bulunur ve bunlardan bazılarına bütün üyelerin boyun eğmesi beklenir (örneğin, kütüphanelerde sessiz olmak gerekir) ve bunlardan bazıları gruptan gruba farklılık sergiler (örneğin, düğünlerde ve cenazelerde giyilen kıyafetler). Erkek ya da kız öğrencilerden oluşan bir demeğe üyeyseniz hangi içkilerin içileceği ya da rakip demeklerin üyeleri yanında nasıl davranılacağı gibi gruptaki davranışlanzı yöneten sosyal normlardan haberiniz var demektir. Ait olduğunuz diğer gruplann aynı

normları olması oldukça düşük bir olasılıktır. Davranışları şekillendiren normların gücü bu normları çok sık ihlal etmeye başladığımızda belirginleşir: Grubun diğer üyeleri tarafından dışlanırız ve uç örneklerde gruptan ay - nlma baskısına maruz kalırız (Marques, Abrams, & Serodio, 2001; Schach- ter, 1951; aynca bkz. 8. Bölüm).

Sosyal Roller Çoğu grubun iyi tanımlanmış bir dizi sosyal rolü vardır; bunlar grupta belirli insanlann nasıl davranması gerektiği ile ilgili ortak beklentilerdir (Hare, 2003). Normlar bütün grup üyelerinin nasıl davranması gerektiğini belirtirken, roller grup içinde belirli pozisyonlardaki insanlann nasıl davranması gerektiğini söyler. Bir iş yerindeki patron ve çalışan farklı rollere sahiptir ve bu ortam içerisinde farklı şekillerde davranmalan beklenir. Sosyal normlar gibi roller de, insanlann birbirlerinden neler beklemesi gerektiğini söylediği için, çok yardımcı olabilir. Bir grubun üyeleri net bir şekilde tanımlanmış bir dizi rolü izlediğinde doyum ve iyi başanm sergileme eğiliminde olurlar (Barley & Bechky, 1994; Bettencourt & Sheldon, 2001).

Bununla birlikte sosyal rollerin de potansiyel bedelleri vardır. İnsanlar kendilerini bir role fazla kaptınp kişisel kimliklerini ve kişiliklerini yitirebilirler. 2 haftalık bir psikoloji deneyine katılmayı kabul ettiğinizi ve bu deneyde canlandırma bir hapishanede gardiyan ya da tutuklu rolüne rastgele atandığınızı düşünün. Atandığınız rolü oynamanın çok da önemli olmadığını düşünebilirsiniz; sonuçta herkes bunun bir deney olduğunun farkındadır ve herkes sadece gardiyan ya da tutukluymuş gibi davranmaktadır. Philip Zimbardo ve meslektaşlarının hipotezi ise bundan farklıydı. Sosyal rollerin kişisel kimlikleri "alt edecek" denli güçlü olduğuna ve insanların oynadıklan role dönüşeceklerini düşünüyorlardı.

Bu hipotezin doğru olup olmadığını görmek için Zimbardo ve me$lektaşlan sıra dışı bir çalışma düzenlediler. Stanford Üniversitesi'nin bodrum katında yapay bir hapishane inşa ettiler ve öğrencilere gardiyan ve tutuklu rolünü oynamalan için para ödediler (Haney, Banks <Sr Zimbardo, 1973; Zimbardo, 2007). Öğrencilerin oynayacaktan rol para atışıyla belirlenmişti. Gardiyanlar hâki renkte tişört ve pantolondan oluşan bir üniforma giye-

Sosyal Roller
Bir grupta-belirli-insanlann nasıl davranması gerektiği *ile ilgili paylaşılan*

cek, birer düdük ve polis copu taşıyacak ve aynalı güneş gözlükleri takacaktı; mahkûmlar ise üzerlerine uymayan tek tip kıyafetler, lastik terlikler giyecek

ve naylon çoraptan yapılmış bir şapka takacaktı; bir bileklerinde de kilitli bir zincir olacaktı.

Araştırmacılar gerçek gardiyan ve mahkûm gibi davranmaya başlayıp başlamadıklarım görmek için öğreticileri 2 hafta boyunca gözlemlemeyi planlıyorlardı. Gel gör ki öğrenciler rollerini hemen benimseyecekti -öyle ki araştırmacılar deneye yalnızca 6 gün sonra son verecekti. Birçok gardiyan mahkûmlara kötü davranmaya başlamıştı, sözlü hakaret ve aşağılamanın yaratıcı yollarını bulmaya çalışıyorlardı. Mahkûmlar ise edilgin, çaresiz ve içe kapanık davranmaya başlamıştı. Hatta bazı mahkûmlar o derece kaygılı ve depresif bir hâle bürünmüştü ki diğerlerinden daha önce deneyden çıkarıldılar. Unutmayın, herkes bunun bir psikoloji deneyi ve hapishanenin sahne olduğunun farkındaydı. Öte yandan, gardiyan ve mahkûm rolleri o denli zorlayıcı ve güçlüydü ki bu yalın gerçek sıklıkla göz ardı ediliyordu. Kendilerini rollerine o denli kaptırmışlardı ki kişisel kimlikleri ve ahlak duygularını bir dereceye kadar yitirmişlerdi.

Ebu Gureyb Hapishanesi ve İşkence Okuduklarınız size bir yerden tamdık geliyor mu? 2004 yılında Amerikalı askeri gardiyanların Irak'taki Ebu Gureyb hapishanesinde tutuklulara kötü muamele yaptıkları ortaya çıkmıştı (Hersch, 2004). Kötü muamele iddialarını soruşturan Amerikalı Tümgeneral Taguba fiziksel darp, cinsel taciz ve psikolojik aşağılamayı içeren birden çok vakayı belgeleyen bir rapor hazırladı. Çıplak Iraklı mahkûmların önünde, âdeta turistik yerlerin önündeymişçesine poz veren Amerikalı askerlerin fotoğraflarını gören Amerikan kamuoyu şok olmuştu.

Gardiyan birimine birkaç çürük elma mı karışmıştı? Ebu Gureyb ile 30 yıl önce düzenlediği çalışmadaki cezaevini karşılaştıran Phillip Zimbar- do'ya (2007) göre durum bundan ibaret değildi. Zimbardo "Asıl çürük olan fıçı" diyordu. "Fıçı derken yarattığım cezaevini kastediyorum -buraya, tıpkı Irak'taki cezaevinde olduğu gibi, iyi çocuklar koyduk. Sonuçta fıçı çürümeye başladı. Bu, gizliliği ve güvenilmezliği ile insanlara normalde yapmayacakları şeyleri yapma izni veren hapishanelerdeki kötülüğün fıçısı" (O'Brien, 2004'teki alıntıdan). Ebu Gureyb'deki gardiyanlar büyük bir baskı altındaydı, kısa bir eğitim almışlardı, denetim eksikliği vardı ve sorgulamada kendi kurallarını uygulamaları yönünde emir almışlardı. Askerlerin



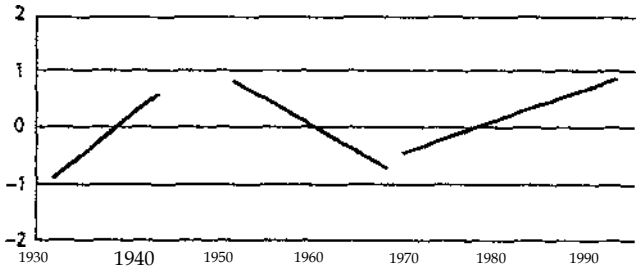
Çoğu grupta çeşitli iyi-tanımlanmış sosyal roller bulunur ve bunlar bir grupta belirli insanlann nasıl davranmaları gerektiğiyle ilgili beklentilerdir, insanların birbirlerinden neler bekleyeceklerini bilmeleri konusunda roller çok yardımcı olur. Bununla birlikte, insanlar kişisel kimliklerini ve kişiliklerini yitirme derecesinde kendilerini rollerine kaptırabilirler ve bu bazen trajik sonuçlar doğurur. Bazılan Irak'taki Ebu Gureyb cezaevinde yaşananların askerlerin kendilerini hapishane gardiyanı rolüne fazla kaptırmalarından kaynaklandığını düşünüyor.

dilini konuşmadıkları ve çoğunun çıplak olduğu (mahkûm giysilerinin sayısı azdı) düşünüldüğünde mahkûmları insandan farklı bir varlıkmış gibi görmek kolaydı. "Onlan insandan daha aşağı bir varlık gibi görmeye başlamıştık" diyordu bir gardiyan "ve onlara hayal bile edemeyeceğimiz şeyler yapmaya başlamıştık" (Zimbardo, 2007, s. 352).

Bu, askerlerin yaptıklannın bütünüyle mazur görülebileceği anlamına gelmiyor. Kötü muamele Ebu Gureyb'deki bir ihtiyat personeli olan, 24 yaşındaki Joe Darby'nin olan biteni rapor etmesiyle gün ışığına çıkmıştı ve Zimbardo'nun çalışmasında olduğu gibi mahkûmlara iyi davranan gardiyanlar da vardı. Dolayısıyla, herkesin sosyal rollerin ağına yakalandığı, buna karşı koymakta aciz kaldığı söylenemez. Bununla birlikte, her ne kadar kendimizi bu kahramanlardan biri olarak düşünmek istesek de Zimbardo'nun hapishane çalışmasından -ve Milgram'm 8. Bölüm'de ele aldığımız İtaat çalışmalanndan- öğrendiklerimiz bu tip güçlü durumlarda çoğumuzun sosyal etkilere direnemeyeceginı ve belki de asla yapamayacağımızı

sandığımız eylemleri sergileyebileceğimizi gösteriyor.

Cinsiyet Rolleri Elbette ki bütün sosyal roller bu tip aşırı davranışları içermez. Bununla birlikte roller keyfî ya da adaletsiz olduklarında gündelik yaşamda bile sorunlu bir hâl alabilir. Örneğin, bütün toplumlarda erkek ve kadın rollerini taşıyanların nasıl davranması gerektiği ile ilgili beklentiler söz konusudur. Birçok toplumda kadınların eş ve anne rolünü benimsemesi beklenir ve diğer kariyer olanakları kısıtlıdır. ABD'de ve diğer ülkelerde bu beklentiler değişmektedir ve kadınların sahip olduğu fırsatlar her zamankinden daha fazladır. Bununla birlikte, aynı kişi için beklentiler bazı roller için değişirken bazılannda aynı kaldığında çatışma yaşanabilir. Örneğin Hindistan'da geleneksel olarak kadınların rolleri eş, anne, tarım işçisi ve ev kadını olmakla sınırlıdır. Kadın haklan geliştikçe diğer mesleklerde çalışan kadmlann sayısı da artmıştır. Buna karşılık ev hayatında çoğu koca hâlâ



eşlerinden, farklı kariyerlere sahip olsalar bile, geleneksel çocuk bakı-

Kadınların statüsü yükseliyor | Kadınların statüsü düşüyor | Kadınların statüsü yükseliyor

Şekil 9.1
Kadınların Statüsü ve Kendilerine Yönelik Kendine-Güven Değerlendirmeleri Arasın-

daki İlişki.

Araştırmacılar kadmlann kendine güven değerlendirmeleri ile kadmlann sosyal statülerindeki toplumsal eğilimleri karşılaştırdılar. ABD'de kadmlann statüsü 1931-1945 yıllan arasında yükselmişti ve en sol çizgide görüldüğü gibi kadmlann kendilerine güven değerlendirmeleri de yükselecekti. Ortadaki çizgide görüldügü üzere, kadmlann statüsünün düştüğü 1945-1967 yıllan arasında kadmlann kendine güven değerlendirmeleri de düşüşe geçmişti. Kadmlann statüsü 1968-1993 yıllan arasında yine yükselişe geçti ve en sağdaki çizgide görüldügü gibi bu dönemdeki kendine güven değerlendirmeleri de yükseldi. Bu sonuçlara göre insanlann toplumda oynadıklan sosyal roller kendileriyle ilgili görüşlerim de etkilemektedir.

CTwenge, 2001 çalışmasından uyarlanmıştır.)

Bir Rolü Çiğnediğinizde Neler Olur*

DEN t ve GÖR!

Yaşadığınız kültürde cinsiyetinize biçilen rolün parçası olan bir davranış sej bunu bilerek çiğneyin. Örneğin, ABD'de yaşayan bir erkekseniz bir sonraki | î nize makyaj yaparak ya da kolunuza kadın çantası takarak gidin. Kadınsa partiye ceket kravatla gidebilirsiniz. İnsanlann size verdikleri cepfcilerj | d noûar alın. Çok büyük olasılıkla büyük oranda onaylamama tepkisi alaca! örneğin insanlar size dik dik bakabilirler ya da davranışlarmm sorgulayahip Bu nedenle rolleri çok aşın bir şekilde çiğnemeyi pek istemeyebilirsiniz. ■' îj Rollerine uymayan insanlar üzerinde uygulanan sosyal baskı bazılan öne oba bize atfedilen rollerin dışına çıkmamızın neden bu kadar zor olduğumu açıklıyor. Elbette ki sayının fazlalığı güvenlik getirir; rol beklentileri yeter¥?sa insan tarafından çiğnendiğinde diğerleri buna o denli olumsuz bir tepki göst^ ve roller değişmeye başlar. Örneğin, 20 yıl öncesiyle karşılaştırıldığında erkeHei küpe takması daha kabul edilebilir bir davranış olarak görülüyor. Sayıların j diği güvenliği anlamak için sizinle aym cinsiyetteki birkaç arkadaşınızdan yaıd isteyin ve rol beklentilerini birlikte çiğneyin. Yine insanlann; tepkilerini

" '£§îf;

bir şekilde not edin. Birey olarak davrandığınız zamana oranla grup içindeyken gördüğünüz sosyal onaylamama daha mı fazlaydı, yoksa daha mı azdı?

mstn

cısı ve ev kadını rolünü benimsemesini beklemektedir. Birçok kadından "her şeyi yapması" -kariyer sahibi olması, çocuklara bakması, evi temizlemesi ve kocalarının gereksinimlerini karşılaması beklendiği için çaüşma yaşanır (Brislin, 1993; Wax, 2008). Bu tip çatışmalar Hindistan'la sınırlı değildir; bu tip bir rol çatışması birçok Amerikalı için de çok yabancı bir durum değildir (Eagly & Diekman, 2003; Kite, Deaux, & Haines, 2008; Reid, Cooper, & Banks, 2008; Rudman, 1998).

Değişen roller yalnızca çatışma yaratmakla kalmaz; kişiliklerimizi de etkileyebilir. Tarihsel bir çalışmada araştırmacılar ABD'de 1931 ila 1993 yıllan arasında kadmlann sosyal rollerindeki değişimleri izlemiş ve sonuçlan kadınların kendilerini ifade yeteneklerine yönelik değerlendirmeleri ile karşılaştırmıştır (Twenge, 2001). Kadmlann statüsü 1931 ve 1945 yıllan arasında gelişmiştir. Bu süre içerisinde üniversite mezunu olup ev dışında çalışan kadmlann sayısı artmıştır; örneğin, üniversite mezunlanmn yansından fazlası kadındır. 2. Dünya Savaşı erkekler cephede olduğu için kadınların olanaklannı arttmrken, erkekler eve döndüğünde kadınlar da yeniden

iH
H

eve dönmek zorunda kalmıştır. 1946 ila 1967 yılları arasında evde bekleyen kadm rolü norm hâline gelmiştir; kadınlar iş gücünden çekilmiş ve üniversiteye giden kadmlann sayısı azalmıştır. Örneğin, 1950 yılında üniversite mezunlannın yaklaşık %25'i kadındır. 1968 ila 1993 yıllan arasında ABD'de feminist hareketin güç kazanması ile birlikte kadmlann statüsü gelişme kaydetmiştir. 1990'lı yıllann başlannda üniversite mezunu kadmlann sayısı erkeklerden fazladır.

Şekil 9.1'de görüldüğü gibi kadmlann kendilerim değerlendirmeleri de bu sosyal eğilimleri yansıtıyor. ABD'de kadmlann rolü bağımsızdan bağımlıya doğru değiştikçe kendini ifade oranlarında da düşüş görülüyor. Kadınlar bağımsızlaştıkça kendini ifade oranlan da yükseliyor. İnsanlann gruplarda ve genel olarak toplumda benimsedikleri roller duygu, davranış ve kişiliklerinin güçlü belirleyicileridir (Eagly <Sr Steffen, 2000; Eagly, Diekman, Johannesen-Schmidt, & Koenig, 2004). Sıradaki Dene ve Gör! alıştırmasında bunu kendinizde de görebilirsiniz.

Grup Sargmlığı Grup yapısının diğer bir önemli yönü de grubun ne kadar sargın olduğudur. Grubun üyelerini birbirine bağlayan ve karşılıklı düşkünlüğü teşvik eden özellikleri grup sargmlığı olarak adlandmlır (Di- on, 2000; Friedkin, 2004; Hogg, 1993; Holtz, 2004). Hafta sonlan birlikte sinemaya gitmekten hoşlanan bir arkadaş grubunda olduğu gibi, bir grup öncelikle sosyal nedenlerle oluştuysa grup ne kadar sargınsa o kadar iyidir. Bunun nedeni oldukça açıktır; zamanınızı birbirini fazla önemsemeyen birkaç insanla geçirmeyi mi yoksa size ve grubun diğeT üyelerine bağh sıkı bir arkadaş grubuyla mı geçirmeyi tercih edersiniz? Tahmin edebileceğiniz gibi, grup ne kadar sargınsa üyelerin grupta kalma, grup etkinliklerine katılma ve benzer üyeleri gruba almaya çalışma olasılığı da o denli yüksektir (Levine & Moreland, 1998; Pickett, Silver, & Brewer, 2002; Sprink & Carron, 1994).

Bununla birlikte, bir satış ekibi ya da askerî birlikte olduğu gibi grubun işlevi birlikte çalışmak ve sorunlan çözmekse işler bu kadar basit değildir. Bir görevi başarıyla yerine getirmek grubun daha sargın olmasını sağlar

Grup Sargmlığı - > / v
Grubun üyelerini birbirine bağlayan ve karşılıklı düşkünlüğü teşvik eden özellikleri.

(Mullen & Cooper, 1994); peki, bunun tersi de doğru mudur? Sargınhk gruptaki başarımı arttırır mı? Zor bir taktiği uygulayan bir futbol takımında ya da karmaşık bir manevrayı gerçekleştiren bir asker! birlikte olduğu gibi,

görev grup üyeleri arasında sıkı iş birliğini gerektiriyorsa, evet (Guüy, Devine, & Whitney, 1995). Bununla birlikte, bazen, grup üyeleri arasında iyi ilişkileri korumak bir soruna iyi bir çözüm bulmaktan daha önemli hâle geldiğinde sargınhk en yüksek başarıma ulaşılmasını engelleyebilir. Örneğin, Başkan Bush ve danışmanlarının hissettiği sargmlık Irak'm işgali konusunda doğru düşünmelerini engellemiş olabilir mi? Bu soruya, grupta karar verme konusunu ele alırken yeniden döneceğiz.

GRUPLAR VE BÎREYLERÎN DAVRANIŞI

Çevrenizde başkalan olduğunda farklı mı davranırsınız? Sadece başkalarıyla birlikte olmanın bile davranışlarınız üzerinde ilginç ve çeşitli etkileri olabilir. îlk olarak çok aşina olduğunuz bir durumun, bir dersin sınavındaki başaranınızın bir gruptan nasıl etkilendiği üzerinde duracağız.

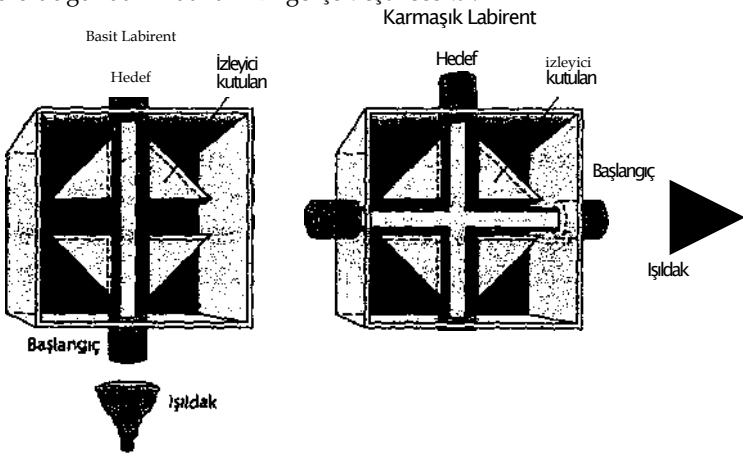
Sosyal Kolaylaştırma; Başkalarının Varlığı Bize Eneıji Verdiğinde

Psikoloji dersinin finali geldi çattı. Dersinize saatlerce çalıştınız ve artık kendinizi hazır hissediyorsunuz. Sınav yerine geldiğinizde şimdiden öğrencilerle dolu küçük bir sınıf olduğunu görüyorsunuz. Boş bir sıraya, smıf arkadaşınızla dirsek dirseğe sıkışıyorsunuz. Profesör geliyor ve sıkışıklıktan rahatsız olan öğrencilerin koridordaki diğer boş sınıflarda tek başına sınava girebileceğini söylüyor. Ne yapardınız?

Burada soru başkalarının varlığının başaranınızı etkileyip etkilemeyeceğidir (Geen, 1989; Guerin, 1989; Kent, 1994; Sanna, 1992). Başkalarının varlığı iki farklı anlama gelebilir: (1) sizinle aynı şeyi yapan çalışma arkadaşlarıyla bir görevi gerçekleştirmek ya da (2) sizi gözlemlemekten başka bir şey yapmayan izleyiciler önünde bir görevi gerçekleştirmek. Burada sadece başkalarının varlığı ile ilgili temel bir soru olduğunu, yani bu insanlann bir grup olması, birbirleriyle etkileşim içinde olması gerekmediğini gözden kaçırmayın. Hiç konuşmasanız ya da etkileşime geçmesiniz bile başkalan sadece varlıklanyla bir farklılık yaratabilirler mi?

Bu sorunun yanıtını bulmak için böceklerden, tam olarak söylemek gerekirse hamam böceklerinden *söz* etmemiz gerekiyor. İster inanın ister inanmayın, psikoloji sınavına nasıl girmeniz gerektiğiyle ilgili sorunun yanıtını bulmak için araştırma katılımcısı olarak hamam böceklerinin kullanıldığı klasik bir çalışmadan söz edeceğiz. Robert Zajonc ve meslektaşları (Zajonc, Heingartner, & Herman, 1969) bir hamam böceğinin davranışlarının diğer hamam böceklerinden nasıl etkilendiğini incelemek için bir mekanizma geliştirdiler. Araştırmacılar bir geçidin sonuna (hamam böceklerinin hiç hoşlanmadığı türden) parlak bir ışık yerleştirdiler ve hamam böceklerinin ışıktan diğer yöne doğru kaçarak karanlık kutucuğun içine girmesinin ne kadar zaman aldığına baktılar (bkz. Şekil 9.2 soldaki şema). Böcekler bu basit görevi tek başlarına mı yoksa diğer hamam böceklerinin varlığı söz konusu olduğunda mı daha hızlı gerçekleştirecekti?

Toplumsal temas tek başına bile (> her bir bireyin veronlılıgım art riii tkö- § nomık duyguya kamçılar I - Kari Marx, Das Kajntuf 186-7 | | ~ s*'.



Şekil *9.2*
Hamam böcekleri ve sosyal kolaylaştırma.
Soldaki labirentte hamam böceklerinin basit bir görevi vardı: başlangıç noktasından karanlık kutudaki kaçış noktasına gitmek. Bu görevi başka hamam böcekleri onlan izlerken daha hızlı gerçekleştirmişlerdi. Sağdaki labirentte hamam böceklerini daha zorlu bir görev bekliyordu. Bu labirenti çözmeleri diğer hamam böcekleri onlan izlerken daha uzun bir zaman alıyordu. (Zajonc, Heingartner, & Hennan, 1969 çalışmasından uyarlanmıştır.)

Sosyal kolaylaştırma üzerine yürütülen araştırmalar insanlann iyi öğrendikleri bir görevi başkalannm önünde yalnız olmalarına oranla daha iyi başardıklara^ gösteriyor. Öğ- 4
renciler derslerini iyi çalıştılarsa ve iyi biliyorlarsa bir sınava çok sayıda insanın bulun- *
dugu bir odada girmeleri onlar için daha iyi olacaktır.

Araştırmacıların diğer böcekleri yalnızca olup biteni izlemeye nasıl ikna ettiğini düşünüyor olabilirsiniz. Aslında basit bir şekilde diğer hamam böceklerini geçidin yanındaki şeffaf plastik kutucuklara koymuşlardı. Bu böcekler deyim yerindeyse localarında oturup yalnız hamam böceğinin neler yaptığını izliyordu (bkz. Şekil 9.2). Öngörüldüğü üzere, diğer hamamböcekleri de orada olduğunda görev daha hızlı bir şekilde tamamlanıyordu.

Size psikoloji sınavınız konusunda yalnızca hamam böceklerinin kullanıldığı tek bir çalışmadan yola çıkarak tavsiyeler verme niyetinde değiliz. Ûte yandan, bütün öykü bu kadar değil. Başkalanmn varlığının etkileri üzerine hem insanları hem de karınca ya da kuş gibi canlı türlerim içeren düzinelerce çalışma yürütülmüştür (örneğin, Aiello & Douthitt, 2001; Rajecki, Kidd, & İvins, 1976; Thomas, Skitka, Christen, & Jurge- na, 2002). Bu çalışmaların bulgulan son derece tutarlıdır: Görev görece basitse ve iyi öğrenilmişse -örneğin, hamam böcekleri için ışıktan kaçmakta olduğu gibi- yalnızca başkalannm varlığı bile başaranı arttırır. Örneğin ilk sosyal psikoloji deneylerinden biri olan Norman Triplett'in
1898) çalışmasında çocuklardan tek başlarına ve diğer çocuklann önün- bir makaraya misina dolamaları istenmiş ve diğer çocuklann önünde ırevi daha hızlı bitirdikleri görülmüştür.

;it ve Zor Görevler Sınava kalabalık sınıfta girmenizi söylemeden önce ka bir bulgu kümesinden daha söz etmemiz gerekiyor. Başkalarının vargının basit ve iyi öğrenilmiş görevlerde başanmı arttırdığını söylemiştik, şıktan kaçmak hamam böcekleri için sıradan bir iştir ve bir bobine misina dolamak çocuklar için bile zor bir görev değildir. Peki ya birisine zor bir görev verip bunu başkalannm önünde yapmasını istediğimizde neler olur? Bu sorunun yanıtını arayan Zajonc ve meslektaşlan (1969) hamam böceği deneyine bir koşul daha eklediler. Bu defe hamam böcekleri, yalnızca birinin „ sonunda karanlık kutucuğun bulunduğu dört geçitten oluşan bir labirenti çözmek zorundaydı (bkz. Şekil 9.2 sağdaki şema). Bu daha zor görevde sonuç örüntüsü tam tersi yönde olacaktı: Diğer hamam böceklerinin önünde görevin tamamlanması, tek başına tamamlanmasına oranla, *daha* uzun sü-

rüyordu. Diğer birçok çalışmada da insanlann ve hayvanlann zor görevleri başkalanmn önünde daha kötü gerçekleştirdikleri görülmüştür (örneğin, Bond & Titus, 1983; Geen, 1989).

Uyanlmışlık ve Baskın Davranım Robert Zojonc (1965) ses getiren bir makalesinde başkalanmn varlığının neden iyi öğrenilmiş davranımlan kolaylaştınrken daha az çalışılmış ya da yeni davranımlara ket vurduğunu zekice bir kuramla açıklamaya çalışmıştır. Başkalannm varlığı psikolojik uyanlmışlık durumunu arttınr (yani bedensel eneıjimiz artar). Aynca, bu tip bir uyanlmışlık durumunda baskın bir davranımı (örneğin, iyi becerdiğimiz bir işi) gerçekleştirmemiz kolaylaşırken daha zor bir işi yapmamız ya da yeni bir şey öğrenmemiz zorlaşır. Örneğin, bisiklete binmek ya da adınızı yazmak gibi sizin için alışkanlık hâline gelmiş bir davranışı düşünün. Sizi izleyen başkalanmn önünde olmanm yarattığı uyanlmışlık bu iyi öğrenilmiş görevleri gerçekleştirmenizi daha da kolaylaştıracaktır. Şimdi de yeni bir spor öğrenmek ya da ağır bir matematik sorusu çözmek gibi daha karmaşık bir şey yapmak zorunda olduğunuzu düşünelim. Bu durumda uyanlmışlık telaşlanmanıza ve tek başınıza olduğunuz duruma oranla daha kötü bir iş çıkarmanıza neden olacaktır (Schmitt, Gilovich, Goote, & Jo- seph, 1986). İnsanların, başkalannm varlığı söz konusu olduğunda ve bireysel başanmlan değerlendirilebildiğinde basit görevlerde daha iyi, karma

şık görevlerde daha kötü başarım sergileme eğilimi sosyal kolaylaştırma olarak adlandırılır.

Başkalarının Varlığı Neden Uyarılmışlık Yaratır Başkalarının önündeykı neden uyarılmışlık durumu yaşanz? Araştırmacılar sosyal kolaylaştım uyanlmışlığm rolünü açıklayan üç kuram geliştirmiştir: Başkalan özellik' tetikte ve ihtiyatlı olmamıza neden olur, bizi nasıl değerlendirildiğimiz k nusunda endişelenmeye sevk eder ve göreve yönelik dikkatimizin dağıl sına neden olurlar.

ilk açıklama başkalannm varlığının bizi daha tetikte olmaya yöneltı ni söyler. Tek başımıza kitap okurken dikkatimizi kitaptan başka bir **şeye** vermemiz gerekmez; lambanın bize soru sorup sormayacağım düşünmeyiz; Öte yandan, odada başkası olduğunda tepki vermemizi gerektiren bir olup olmadığı konusunda tetikte olmamız gerekir. İnsanlar lambalara oranla daha az öngörülebilir olduğundan insanlann yanında daha fazla tetikti oluruz. Bu tetikte olma durumu -ya da ihtiyatlılık- orta şiddette uyanlmış- lığa neden olur. Bu açıklamanın güzel tarafı hem hayvan hem de insanlar üzerinde yürütülen çalışmalara açıklama getirmesidir (ve Zajonc da, 1980,. bu açıklamayı tercih eder.) Yalnız bir hamam böceğinin yan odadaki böceğin yapükian konusunda telaşlanması gerekmez; öte yandan türünün başka bir üyesinin önünde olduğunda tetikte olması gerekir -ve bu durum insanlar için de geçerlidir.

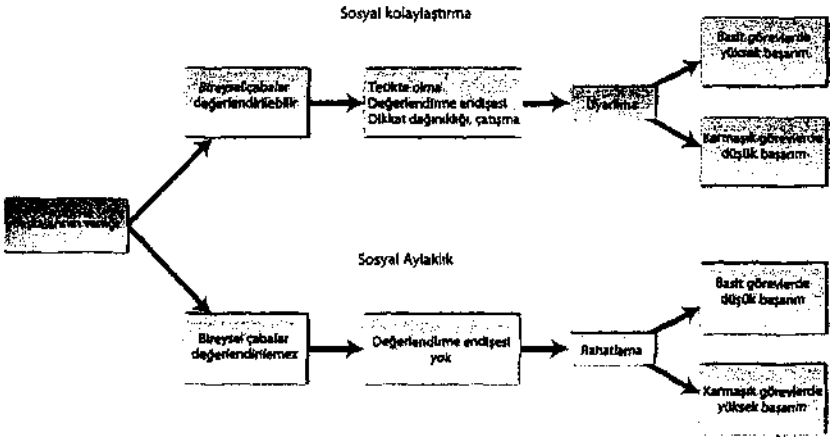
İkinci açıklama, insanlann hamam böceği olmadığı ve genellikle diğer insanlann onlan nasıl değerlendirdiği konusunda endişelendikleri üzenn: de durur, insanlar başaranınızı izlerken sonuçlann önemi artar: Başkalan- nın sizi değerlendirdiğini hissedersiniz ve iyi bir sonuçta kendinizi iyi hissederken kötü sonuçlarda kendinizden utanırsınız. Değerlendirilme *endişesi* olarak adlandmlan bu kaygı orta şiddetli uyanlmışlık durumuna neden olabilir. Öyleyse, bu görüşe göre uyanlmışlığa ve sonrasında sosyal kolaylaştırmaya neden olan şey yalnızca başkalannm varlığı değil, aynı zamanda bızı değerlendmyor olmalandır (Blascovich, Mendes, Hunter, & Salomon,

insanlarda bâşkalannın yanmdayken ve bireysel başarlmlannın değerli olasılığı endiri olduğunda kolay görevlerde daha iyi, karmaşık görevlerde daha nuelar alma kötü eöiBnıL

1999; Bond, Atoum, & Van Leeuwen, 1996, Muller & Butera, 2007; Seta & Seta, 1995).

Üçüncü açıklama başkalarının dikkatimizi ne kadar dağıttığıyla ilgilidir (Baron, 1986; Muller, Atzeni, & Fabrizio, 2004). Robert Zajonc'un (1980) başkalanmn önünde tetikte olmamız gerektiği açıklamasına yakın olmakla birlikte asıl olarak dikkat dağıtıcı herhangi bir kaynağın -bu "başkalarının varlığı da olabilir, yan dairedeki partiden gelen sesler de- ' iki ayn şeye aynı anda dikkat vermek zor olduğu için bir çatışma duru- > mu yaratacağı konusuna odaklanır. Bu bölünmüş dikkat, uyarılmışlığa 'neden olur ve 2 yaşındaki çocuğu dikkatini çekmek için bağmp çağırırken elindeki gazeteyi okumaya çalışan her anne baba bu durumu yakından tanır. Bu yorumla tutarlı olarak, sosyal kaynaklı olmayan diğer dikkat dağıtıcı etkenler, örneğin yanıp sönen bir ışık da başkalarının varlığında sosyal kolaylaştırma durumundaki ile aynı türden etkiler yaratır (Baron, 1986).

Şekil 9.3'ün üst yansında sosyal kolaylaştırma üzerine yürütülen araştırmalan özetledik (alt bölümü az sonra ele alacağız). Şekilde görüldüğü gibi, başkalanmn varlığı birden fazla nedenle uyanlmışlık yaratır. Ûte yan-



Şekil 9.3
Sosyal kolaylaştırma ve sosyal aylaklık
Başkalanmn varlığı sosyal kolaylaşurmaya ya da sosyal aylaklığa neden olabilir. Bu ikisini ayıran önemli değişkenler değerlendirme, uyarılma ve görevlerin karmaşıklığıdır. (Cottrell, Wack, Sekerak, & Ritter, Heingartner, 1968 çalışmasından uyarlanmıştır.)

dan, bu uyarılmışlıgm sonuçları aynıdır: Başkalarının önündeyken basit ve i iyi öğrendiğimiz görevlerde daha iyi, karmaşık ve yeni öğrenmemiz gereken bir şeyler içeren görevlerde daha kötü başarım sergileriz.

O zaman, psikoloji sınavına nerede gireceksiniz? Ders konusunu iyi „ bildiğinizi ve dolayısıyla anımsamanın görece kolay olduğunu düşünürsek sınıf arkadaşlarınızın yanında kalmanızı öneririz. Arkadaşınızla dir- sek dirseğe oturmak başarımmızı arttıra- ? çaktır. Öte yandan, bir sınava çalışırken - yani yeni bir konuyu öğrenirken- başkalarından uzakta, tek başınıza çalışmanız gerekecektir. Bu durumda başkalarının yarattığı uyanlmışlık dikkatinizi toplamanızı zorlaştmr. Ayrıca, davranışlannızı etkileyenler yalnızca gerçek insanlar da değildir -evet, sevdiğimiz bir televizyon karakteri de davranışımızı etkileyebilir. Yürütülen yeni bir çalışmada üniversite öğrencileri önlerindeki bilgisayar ekranında sevdikleri ya da herhangi bir televizyon karakterinin fotoğrafı olduğu hâlde basit ya da zor bir görevi gerçekleştirmeye çalışmıştır. Fotoğraf sevilen bir TV karakterine ait olduğunda (örneğin, *Grey's Anatomy* dizisindeki George) odada gerçek bir insan var gibi etki yaratmıştır: Öğrenciler basit görevlerde daha iyi, karmaşık görevlerde daha kötü başarım göstermiştir. Fotoğraf sevilen bir karaktere ait olmadığında ise başanm üzerinde herhangi bir etkisinin olmadığı görülmüştür (Gardner & Knowles, 2008).

Hangimiz..dîğerleri için zûr ve pis işleri . yapacak -ye. karşılığında ne,alacak?. ' ' ' _ r i ' —Jonn Ruslan, [1]-s..

Sosyal Aylaklık: Başkalannm Varlığı Bizi Rahatlattığında

Psikoloji sınavına girdiğinizde bireysel çabanız değerlendirilir (sınavdan bir not alırsınız). Bu, ele aldığımız sosyal kolaylaştırma araştır- malannm tipik bir özelliğidir: İnsanlar (ister tek başlanna ister başkalarının önünde) bir şeyler üzerinde çalışırlar ve bireysel çabalan kolayca gözlemlenip değerlendirilebilir. Öte yandan, insanlar başkalarının ya- nındayken genellikle bireysel çabaları çevrelerindeki insanlann çabalarından kolayca ayırt edilemez. Bir konserdeyken alkış tuttuğunuzda (kimse ne kadar sesli alkışladığınızı söyleyemez) ya da bir bandoda bir müzik aleti çalıyorsanız (çaldığınız müzik aletinin sesi diğerlerine kan- şır gider) durum budur.

Bunlar, az önce ele aldığımız sosyal kolaylaştırma ortamlarının tam tersi durumlardır. Sosyal kolaylaştırmada başkalarının varlığı ışıkların üzerinize çevrilmesine ve uyanlmışlık yaşamanıza neden olur. Öte yandan, başkalarıyla birlikte olmak ve bir grubun içinde eriyip gitmek, yalnız başma olduğumuz durumlara oranla daha az fark edilebilir olmak anlamına geldiğinde kendimizi rahatlamış hissederiz. Kimse ne yaptığımızı söyleyemeyeceği için değerlendirilme endişemiz ve dolayısıyla elimizden gelenin en iyisini yapma isteğimiz azalır. Bu durumda neler olur? Kalabalıkta kaybolmanın yarattığı bu rahatlama, başanmı düşürür mü yoksa arttırır mı? Yanıt yine elimizdeki işin basit ya da karmaşık olmasma bağlıdır.

Önce, bir halata olabildiğinde asılmak gibi basit görevler üzerinde duralım. Başkalarıyla çalışmanın başanm üzerindeki etkilerini ilk olarak 1880'li yıllarda Fransız bir ziraat mühendisi olan Max Ringelmann (1913) incelemiştir. Bir grup adam halata asıldığında her bir bireyin, tek başına ol- duklan duruma oranla daha az çaba harcadığını bulmuştur. Bundan yüzyıl sonra sosyal psikolog Bibb Latane, Kipling Williams ve Stephen Harkins (1979) insanlann başkalannm yanmdayken ve bireysel başanmlan deger- lendirilemiyorken rahadama ve bunun sonucunda da basit işlerde daha kötü, karmaşık işlerde daha iyi başanm sergileme eğilimini sosyal aylaklık olarak adlandırmıştır. Gruplarda sosyal aylaklık örneklerine daha sonra alkışlama, yüksek sesle tezahürat yapma ve bir nesnenin kullanılabileceği bütün alanlan düşünme gibi çeşidi basit görevlerde rastlanmıştır (Karau & Williams, 2001; Shepperd & Taylor, 1999).

Peki ya karmaşık görevlerde? Grup içerisinde başanm ayırt edilemediğinde insanlann daha çok rahatladığını anımsayın. Uyarılmışlık durumunun başanm üzerindeki etkileri üzerine söylediklerimizi de anımsayın: Uyanlmışlık basit görevlerde başanmı arttmrken karmaşık görevlerde tam tersi olur. Aynı mantıkla, gördüğümüz gibi, rahadama basit görevlerdeki başanmı düşürürken karmaşık görevlerdeki başanmı yükseltir (Jackson & Williams, 1985). Şekil 9.3'ün alt bölümünde bu süreci görebilirsiniz.

Sosyal Aylaklık

İnsanlann başkalannm yanmdayken ve bureysd'başanmlandegerrendMIeınîyorkeri rahatlama ve bunun sonucunda da basit işlerde daha kötü, karmaşı&'işrerde daha, iyi başanm sergileme eğilimi.

Sosyal Aylaklıkta Cinsiyet ve Kültür Farklılıkları: Kim En Çok Kaytarıyor?

Jane ve John birkaç sınıf arkadaşlarıyla birlikte bir ders projesi üzerinde çalışıyor ve bireysel katkıları hiç kimse tarafından değerlendirilemiyor. Hangisinin kaytarma ve işin büyük kısmını diğerine bırakma olasılığı daha yüksektir, John'un mu yoksa Jane'in mi? Yanıtınız *John'sa* büyük olasılıkla haklısınız. Sosyal aylaklık üzerine yapılan 150'den fazla çalışmanın gözden geçirilmesi sonucunda aylaklık etme eğiliminin kadınlara oranla erkeklerde daha yüksek olduğu görülmüştür (Karau & Williams, 1993). 5. Bölüm'de de ele aldığımız gibi, diğer bireylerle kişisel ilişkilere odaklanma ve değer verme anlamındaki *ilişkisel karşılıklı-bağımlılık* kadınlarda daha yüksektir. Belki de kadmlann grup içinde sosyal aylaklık etme olasılığının düşük olması bu eğilimle ilgilidir (Eagly, 1987; Wood, 1987).

Yine araştırmalar sonucunda aylaklık etme eğiliminin Asya kültürlerine oranla Batılı kültürlerde daha yüksek olduğu görülmüştür ve bunun nedeni bu kültürlerdeki farklı benlik-tanımlannın baskınlığı olabilir (Karau & Williams, 1993). İnsanın kendisini başkalanyla olan ilişkileri bağlamında değerlendirmesi anlamına gelen *karşılıklı-bağımlı benlik görüşü* Asyalılar arasında daha yaygındır. Bu benlik tanımı grup içinde sosyal aylaklık eğilimini düşürüyor olabilir. Bununla birlikte, bu tip cinsiyet ve kültür farklılıklannı abartmamalıyız. Kadınlarda da Asya kültürlerinde de sosyal aylaklık vardır, yalnızca erkeklere ve Batılı kültürlere olanla daha az görülür (Chang & Chen, 1995).

Özetlemek gerekirse başkalannm önünde başaranımızın azalması ya da artması iki şeye bağlıdır: bireysel çabalann değerlendirilip değerlendirilmemesi ve görevin basit ya da karmaşık olması. Başaranınız değerlendirilebiliyorsa başkalannm önünde uyanlmışlık durumunda tetikte beklersiniz. Bu da insanlann basit görevlerde daha başanlıyken karmaşık görevlerde zorlanmasına neden olan sosyal kolaylaştırma etkilerini yaratır (bkz. Şekil 9.3 üst yansı). Çabalannız değerlendirilemediğinde (örneğin bir makinede *yalnızca* bir dişliyseniz) kendinizi daha rahat hissedersiniz. Bu da insanlann basit görevlerde başarılı olduğu ancak, karmaşık görevlerde zorlandığı sosyal aylaklık etkileri yaratır (bkz. Şekil 9.3 alt bölüm).

Bu bulgular, grupların nasıl örgütlenmesi gerektiği açısından önemlidir. Örneğin, çalışanlannm görece basit bir sorunu çözmesini *isteyen bir*



Ku Klux Klan pelerinleri ve başlıkları üyelerinin kimliklerini gizler; şiddet içerikli davranışları bireyselliğin yok olması üzerine yürütülen araştırmalarla tutarlıdır.

müdürseniz biraz değerlendirilme endişesinin zaran olmayacak, bu durum başarımı arttıracaktır. Bununla birlikte, çalışanlarınızı bireysel başarımın gözlemlenemeyeceği gruplara yerleştirmemeniz gerekir çünkü sonuç büyük olasılıkla sosyal aylaklık (basit görevlerde düşük başarım) olacaktır. Öte yandan, çalışanlarınızın zor, karmaşık bir görevi yapmalarını istediğinizde, onlan bireysel başaranın gözlemlenemeyeceği gruplara yerleştirerek değerlendirilme endişelerini azaltmak büyük olasılıkla daha yüksek bir başaranla sonuçlanacaktır.

Bireyselliğin Yok Olması: Kalabalıkta Kaybolmak

İnsanlann kimliklerini daha da belirsizleştirecekseniz kalabalıkta bir yüz olmanın diğer sonuçlanndan da haberdar olmanız gerekir. Buraya kadar, insanlann ne kadar sıkı çalıştıktan ve yeni şeyleri ne kadar iyi öğrenebildiklerinin grup tarafından nasıl etkilendiği üzerinde durduk. Grup içinde olmak bireyselliğin yok olması, yani kişilerin kimliklerinin belirlenemediği zamanlarda (örneğin, bir kalabalık içinde olduklannda) davranışlar üzerindeki kısıdamalann ortadan kalkması sonucunu da doğurabilir (Lea,

Bireyselliğin Yok Olması - - - . - Î..*'*

C Kişilerin kimliklerinin belirlenemediği, zamanlarda, (örneğin, bîr kalabahk-içinde olduklarında) davranışlar üzerindeki kısıtlamaların gevşemesi. ' _

Spears, & de Groot, 2001). Diğer bir deyişle, kalabalık içinde kaybolmak US daha

önce hayal bile edemediğimiz davranışların dizginden boşalmasın!.!» neden olabilir. Tarih insan gruplarfhın sergilediği ve insanlar tek başlai]tjH nayken asla sergileyemeyecekleri dehşetli eylemlerle doludur. Vietnam SaJ 3B vaşı sırasında yaşanan ve bir grup Amerikalı askerin yüzlerce savunma«nUlM kadm, çocuk ve yaşlı insanı sistematik olarak öldürdüğü My Lai katliamı 'j§j bunun örneklerinden biridir (bkz. 8. Bölüm). Avrupa'da futbol kulüpleri nin taraftarları bazen birbirlerine saldırıp büyük olaylar çıkarırlar. ABD'de 'İ8 çığırından çıkmış seyirciler rock konserlerinde birbirlerini ayaklarının al- Ji anda öldüresiye çiğnerler. Yine ABD'nin tarihinde -genellikle beyaz pele- « rinler altında kimliklerini gizleyen- beyazların Afrika kökenli Amerikahla- n linç ettiği utanç sayfalan bulunmaktadır. Jj

Brian Mullen (1986) ABD'de 1899 ile 1946 yıllan arasında yaşanan | linç olaylarıyla ilgili gazete haberlerinin içeriklerini çözümlemiş ve ilginç - bir gerçekle karşılaşmıştır: insanlar güruh hâlinde hareket ettiklerinde kurbanlarını daha vahşice ve hunharca katletmişlerdir. Benzer şekilde, Robert Watson (1973) 24 kültürü incelemiş ve savaşa gitmeden önce kimliklerini gizleyen -örneğin, yüzlerini ve bedenlerini boyayan- savaşçı-lann öldürmeye, işkenceye ya da ele geçirilen tutsaklan sakatlamaya olan eğilimlerinin kimliklerini saklamayan savaşçılara oranla daha yüksek olduğunu görmüştür.

Bireyselliğin Yok Olması Hesap Verme Hissini Azaltır Bireyselliğin yok olması neden insanlan itkisel (ve çoğu zaman şiddet içeren) eylemlere yöneltir? Bunun nedenlerinden biri tek bir kişi ayırt edilip suçlanamayacağı için insanlann kendilerini daha az hesap verme durumunda hissetmesidir (Diener, 1980; Postmes & Spears, 1998; Zimbardo, 1970). Örneğin, Harper Lee'nin Bülbülü *Öldürmek (To Kili a Mockingbird)* adlı romanında bir grup Güneyli haksız bir şekilde tecavüzle suçlanan Tom Robinson'u linç etmek için bir araya gelir. Tipik bir bireyselliğin yok olması durumu yaşanmaktadır: Gecenin karanlığında benzer şekilde giyinmiş bir grup erkeği birbirinden ayırt etmek çok zordur. Tam o sırada Atticus'un 8 yaşındaki kızı Sco- ut çiftçilerden birini tanır ve ona adıyla hitap eder. Farkında olmadan çok zekice bir sosyal psikoloji müdahalesinde bulunmuş ve gruptakilerin kendilerini yaptıklanndan sorumlu bireyler olarak hissetmesini sağlamıştır. Gerçekten de bu noktadan sonra grup dağılır ve herkes evine çekilir.

W;

- Bireyselliğin Yok Olması Grup Normlarına İtaati Arttırır Araştırmacılar 60'tan fazla çalışma üzerinde yürüttükleri bir üst-analiz çalışmasında bireyselliğin yok olmasının aynı zamanda insanlann grup normlanna boyun eğme oranını arttırdığını bulmuştur (Postmes & Spears, 1998). Üyesi olduğumuz belirli bir grubun normlan bazen diğer grupların ya da genel olarak toplumun normları ile çatışabilir. Grup üyeleri bir aradayken ve bireysellik yok olduğunda diğer normlardan çok grup normlan doğrultusunda hareket etme olası- hklan da artar. Örneğin, yine *Bülbülü Öldürmek* romanında linç güruhunun normlan, yasalan kendi elleriyle uygulamaktı, oysa bu normlar hiç kuşkusuz diğer kural ve yasalarla çatışıyordu (örneğin, "Öldürmeyeceksin!"). Bireyselliğin yok olmasını teşvik eden koşullar nedeniyle grup normlan doğrultusunda hareket etmeye ve Scout ortaya çıkıp da birer birey olduklannı kendilerine anımsatana dek diğer normları göz ardı etmeye hazırdılar. Dolayısıyla, bireyselliğin yok olması yalnızca tek bir kişinin seçilip suçlanma olasılığını düşürmekle kalmaz, aynı zamanda spesifik grup normlanna bağlılığı da artunr.

Eğer herkes kellesini kay-' bedıyorken sız başınızı yükanda tutabiliyçırsamz—
—Rttdyard Kiplıng, "Eğer" 1909

Son olarak, bireyselliğin yok olması her zaman saldırgan ya da toplum karşıtı davranışlara yol açmaz -bu, grup normunun ne olduğuna bağlıdır. Herkesin gürültülü bir müzik eşliğinde çılgınca dans ettiği ateşli bir üniversite partisinde olduğunuzu düşünün. Bireyselliğiniz yok olduğu ölçüde -ortam karanlıktır ve herkes birbirine benzer giyinmiştir- gruba katılıp çılgın dansa katılma eğiliminiz de artacaktır. Dolayısıyla, bireyselliğin yok olmasının olumlu ya da olumsuz davranışlara yol açması grubun spesifik normuna bağlıdır (Gergen, Gergen, & Barton, 1973; Johnson & Downing, 1979). Grup kızgınsa ve norm saldırgan davranmaksa, bireyselliğin yok olması gruptaki insanlann saldırgan davranmasına yol açacaktır. Bir toplantıdaysak ve norm çok yemek yemekse bireyselliğin kaybolması bütün mezeleri silip süpürme eğilimimizi arttıracaktır.

Siber-âlemde Bireyselliğin Yok Olması İnsanlann bir konu ya da olay hakkında isimsiz yorumlarda bulunduğu internet bloglanna hiç katıldınız mı? Eğer katıldıysanız, büyük olasılıkla, isim vermeden yazan insanlann yaz- dıklan şeyler konusunda kendilerini daha az kısıtlanmış hissetmesinin ya

rattığı bireyselliğin yok olması durumuna bizzat tanık olmuşsunuz demekti tir. 2006 yılının Ocak ayında *Washington Post* gazetesi post.blog sitesini^ (blogs.washingtonpost.com/washpostblog/), site öfkeli okuyucuların, çoğvkig terbiye dışı ya da hakaret içeren iletileriyle dolup taştığı için geçici bir sürçjjjl kapatmak zorunda kalmıştı. Öfkenin nedeni bir Washington *Post* muhabiri^ nin lobi faaliyederinde bulunan Jack Abramoffun "iki partiye de büyûfcfi miktarda kampanya bağışı yaptığım" iddia etmesiydi (Farhi, 2006, s. A8)p *Post* daha sonra Abramoffun büyük oranda Cumhuriyetçi Parti'ye katkıdâ bulunduğunu belirten bir tekzip yazısı yayınlamak zorunda kalmıştı. Get^ gör ki web sitesi bir aile gazetesinin sayfalarına yakışmayan yorumlarla do-r|j lup taşmıştı bile.

Bloglar ya da internet sohbet siteleri yaygınlaşmadan önce öfkeli okuyucular tepkilerini editöre mektup yazarak ya da molalarda iş arkadaşlany- la duygularım paylaşarak ifade ediyorlardı. Her iki durumda da söylemleri büyük oranda daha medenice oluyordu ve post.blog sitesine yazan insanların aksine terbiye dışı ifadeler içermiyordu, bunun temel nedeni de insanlann bu tip ortamlarda isimsiz olmamalanydı (çoğu gazete editöre yazılan mektuplann gerçek isim içermesini şart koşuyordu). Internet insanların birbirleriyle isim vermeden iletişime geçebilmesinin yeni yollannı açtı ve tam da bireyselliğin yok olması üzerine yürütülen araşürmalann öngördüğü gibi bu tip ortamlarda insanlar kimliklerinin açık olduğu ortamlarda söylemeyi akıllarından bile geçirmeyecekleri şeyleri söylemekte kendilerini özgür hissetmeye başladılar (Lee, 2004). Zorlu konularda özgürce ve açıkça tartışmanın elbette ki yararlı yönleri de var, ancak öyle görülüyor ki medeni tutumlann azalması da, post.blog editörlerinin gördüğü gibi, buna ödenen bir bedel.

GRUP KARARLARI: KAFA KAFAYA VERMEK TEK BAŞINA KARAR VERMEKTEN YEĞ MİDİR?

Başkalannm varlığının bireysel davranışları çeşitli ilginç şekillerde et- kilediğini gördük. Şimdi gruplann temel işlevlerinden birini ele alacağız: karar verme. Günümüzde çoğu önemli karar gruplar tarafından veriliyor çünkü grupların bireylere oranla daha iyi kararlara vardığı düşünülüyor. Amerikan hukuk sisteminde çoğu hüküm tek bir kişi değil, bireylerden

."oluşan bir grup (jüri) tarafından verilir (jüri kararlarıyla ilgili bir tartış- »ma için bkz. Sosyal Psikoloji İşbaşında 3, "Sosyal Psikoloji ve Hukuk"). ABD Yüksek Mahkemesi tek bir yargıçtan değil, dokuz kişilik bir yargıç- 1ar heyetinden oluşur. Benzer şekilde hükümet ve şirket kararlan genel- -likle meseleleri tartışmak üzere bir araya gelen insanların oluşturduğu

• gruplar tarafından verilir; Bakanlar Kurulu ve Ulusal Güvenlik Kurulu, ABD Başkam'na tavsiyelerde bulunur.

Birden fazla kişi tek bir kişiye oranla daha iyi kararlar mı verir? Çoğumuz bunun doğruluğuna inanırız. Tek bir kişi gelgitler yaşayabilir, yanlı davranabilir; öte yandan birden fazla insan bir araya geldiğinde fikir alışverişinde bulunur, birbirlerinin hatalarım fark eder ve daha iyi kararlar verir. Çoğumuz, "Evet, gerçekten de doğru bir noktaya parmak bastı, bu benim aklıma hiç gelmemişti" dediğimiz grup içinde karar verme süreçlerine katılmışızdır. Genel olarak, konu üzerinde en fazla uzmanlık sahibi kişiye güvenildiğinde (Davis & Harless, 1996) ve insanlar yalnızca kendileri için değil, bütün grup için en iyi yanıtı bulmaya güdülen- diklerinde (De Dreu, Nijstad, & van Knippenberg, 2008) gruplar gerçekten de bireylerden daha iyi kararlara ulaşırlar. Ûte yandan, bazen birden fazla kişi tek bir kişiye oranla daha kötü kararlar verir ya da en azından daha iyi bir karara varamaz (Kerr & Tindale, 2004). Gruplann bireylerden daha kötü karar vermesine neden olan birkaç etmenden söz edebiliriz.

İnsanlann 1
man. doğru
ğunluk da

1
büyük hatalar yapabilir^.,1. -
John Dryden,'^ws~alom *and Achitophel,* 1682 '■ -

İşlem Kaybı: Grup Etkileşimleri Sorunlara İyi Çözümler Bulmayı Engellediğinde

Sorunlardan biri ancak en yetenekli üye kendi haklılığı konusunda di- ğerlerini de ikna edebildiği takdirde grubun iyi kararlar verebilmesidir ki bu da, bazen yanılmış olabileceğimizi kabul etme konusunda katır gibi inatçı olduğumuz için, pek de kolay değildir (Henry, 1995; Laughlin, 1980; Maier & Solem, 1952). Bir grubu düşünceleriniz konusunda ikna etmeye çalışmanın, muhalefet ve şüpheyle karşılanmanın ve en sonunda oturduğunuz yerden grubun yanlış bir karara varmasını izlemenin nasıl bir duygu olduğunu hepimiz biliriz. Grup etkileşiminin herhangi bir yönüyle sorunla-

verIiI T-(Se‡ín ûª yansD h T t^reV

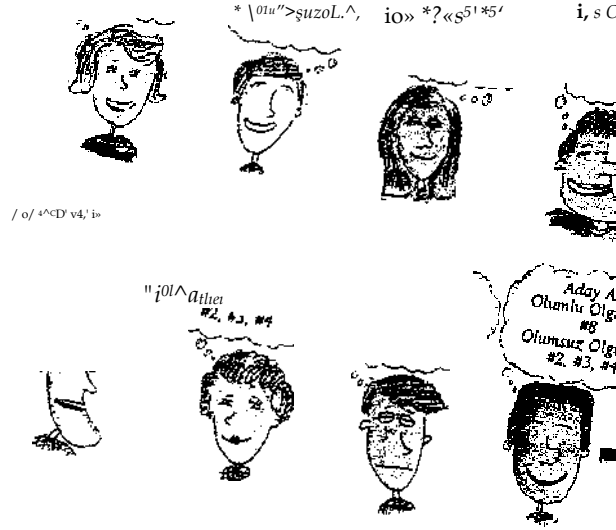
AKHi

52r

iyi çözümler bulmayı engellediği bu durum işlem kaybı olarak nitelendirilmektedir (Hurley & Allen, 2007; Steiner, 1972). İşlem kaybı çeşitli yaşanabilir. Gruplar en yetkin üyenin kim olduğunu bulmakla raşmadan aslında neden bahsettiğini bile bilmeyen birisine - yetkin üye gruptaki diğer herkesle çelişmeyi göze alamayabilir (çünkü normatif sosyal baskılarla ilgili tartışmamızı anımsayın), İşleme, Öğer bir nedeni de grup içindeki iletişim sorunlarıdır -bazı grupların birbirlerini dinlemezler; *bazılarında ise tek bir kişi* tartışmaya koyarken diğerleri *sessizliğe* gömülebilir (Sorkin, Hays & Watson, Johnson, Kumar, & Critelli, *1998).*

Farklı Bilgileri Paylaşamama İşlem kaybının ilginç **örneklerinden** gruplarda üyelerin zaten genel olarak bildikleri şeyler **üzerinde** konuşmaktansa yalnızca bazılarının sahip olduğu bilgileri ele alma fenomeniyle karşılaşmaktayız.

Kaçınılmaz olmalandır (Geitemeyer & Schulz-Hardt, 2003; Stasser & Titus, 1985; Wittenbaum <Sr Park, 2001). Grupların her birinde bütün üyeler tarafından bilinen bilgilerin yanı sıra yalnızca kimi üyelerin bildiği *bilgiler* vardır. Örneğin, Öğrenci Konseyi başkanlığı için belirli bir adayı **destekleme** konusunda bir karara varmak için üç kişiyle bir toplantı *yapmayı düşünün. Bazı bilgilerden hepiniz* haberdarsınız; örneğin öğrenci başkanlık yapüğmı ve ekonomi okuduğunu biliyorsunuz Öte yandan, yalnızca birkaç piniz farklı bilgilere de sahipsiniz. Belki içinizden yalnızca birkaçınız geçtiğimiz yılında öğrenci yurdunda içki içtiği için ceza aldığını biliyor belki *ve* bazılarınız ri de her hafta evsizler barınağında gönüllü olarak çalıştığım bilgisine sahip hakkında sahip olduğunuz bilgileri paylaştığınızda daha iyi bir *karar* cağınız çok açık; ancak grupların tuhaf yönlerinden biri de ortak *bilgiler* nenler üzerinde odaklanmaları ve grubun yalnızca bazı üyeleri *&* bilinen bilgileri göz ardı etme eğiliminde olmalandır. *Örneğin* da az önce anlattığımız durum canlandırılmış ve öğrencilerden Konseyi başkanlığına kimin daha uygun **olduğu konusunda** *bir* malan istenmiştir (Stasser <Sr Tim, *1985).* Paylaşılan *bilgi kol* tün katılımcılara okumak üzere aynı *bilgi* paketi sunulmuş, ancak adayA'nın



[0U]g!İleri payken, ., *P^tıklars bilet* [Veiii*]. Tart,, [aynı] dön

lerdeki niteliklerle aynıdır. Herkes aday A'ıutı 4 olumsuz özelliği oldugur bilir, yani katılımcılar ceplerindeki bilgileri diğerleriyle paylaşsaydı -tıp' ortak bilgi koşulundaki katılımcılar gibi- aday A'nın toplam 8 *olumlu,* olumsuz özelliği olduğunu en baştan biliyor olacaklardı. Paylaşılmayan gi koşulundaki grupların çoğu aday A'nın olumlu özelliklerinin, kötü ö liklerinden daha fazla olduğu asla öğrenememiştir çünkü paylaştıkları ı giler üzerinde odaklanırken farklı bilgileri göz ardı etmişlerdir. Sonuç o[1] rak, bu grupların yalnızca birkaçı aday A'yı seçmiştir.

Bunu izleyen çalışmalar grupların paylaşılmayan bilgilere odaklanma nı sağlamanın yollan üzerinde durmuştur (Campbell dr Stasser, 2006; Post-: mes, Spears, & Cihangir, 2001; Scholten' Knippenberg, Nijstad, & De Dreu, 2007;: Stasser & Birchmeier, 2003). Paylaşılmaya^, bilgiler daha çok, tartışmanın sonlannda ma^î saya yatınlır; bu nedenle de tartışmanın her-'

Birbirimizde ı^ı jffımc-dığıtnu tek günah fıkır ay-rılığıdır
-Ralph Wilda Emeısoır, Toplum ve Vainı;!ı/î 1870

r. Farklı bireylerin bir görevin farklı yönlerini anımsamakla sorumlu ol- "İDasi durumunda aynı şey gruplar için de geçerli olabilir (Ellis, Porter, & ■!Wolverton, 2008; Lewis, Belliveau, Hemdon, & Keller, 2007; Moreland, 1999). Toparlamak gerekirse, gruplarda yalnızca bazı üyelerin sahip oldu- ;ğu bilgileri paylaşma yetersizliği, herkes hangi tür bilgiden sorumlu oldu- îgunu bildiğinde ve bu bilgileri tartışmaya yeterli zaman ayrıldığı takdirde aşılabilir (Stasser, 2000).

îrnp Düşüncesi: Birçok Baş, Tek Düşünce Grup sargınlığınm net düşünce ve iyi karar vermeyi engelleyebileceğinden söz etmiştik. Irving Janis s (1972, 1982) gerçek yaşamdaki olaylardan yok çıkarak grup hâlinde karar _ alma üzerine grup düşüncesi olarak adlandırdığı etkili bir kuram geliştirdi; bu düşünme tipinde grup sargmlığmı ve dayanışmasını korumak, olguları gerçekçi bir şekilde ele almanın önüne geçer. Janis'in kuramına göre grup düşüncesi grubun çok sargın olması, farklı görüşlere kapah olması ve kendi isteklerini bildiren yönlendirici bir lider tarafından yönetilmesi gibi belirli ön koşullar sağlandığında ortaya çıkma eğilimindedir. Janis, Başkan John F. Kennedy ve danışmanlarının Küba'yı işgal kararını örnek olarak verir. Günümüz bakış açısıyla düşündüğümüzde Florida'nın. 200 kilometre açıklarındaki tropikal bir adanın ABD'nin güvenliğine yönelik büyük bir tehdit olarak görülmesi bize şaşırtıcı gelebilir. Öte yandan, Soğuk Savaş'm en şiddetli yıllarıydı ve Sovyetler Birliği'nin de desteğiyle Küba'da komünist bir devrim yapan Fidel Castro büyük bir tehdit olarak görülüyordu. Eisen- hower yönetimi Küba sahiline CIA tarafından eğitilmiş Kübalı sürgünlerden oluşan küçük bir birlik çıkarmayı ve Castro'ya karşı kışkırtma hareketleri başlatarak yeni hükümeti devirmeyi planlıyordu. Kennedy göreve geldikten kısa bir süre sonra danışmanlarıyla bir araya gelerek bu planın olumlu ve olumsuz yönlerini masaya yatırdı. Kısa süre içinde grup, konu üzerinde oldukça uzmanlaşmış sıkı, sargın bir birim hâline gelmişti. Uzun tartışmalardan sonra planı uygulamaya karar verdiler ve 17 Nisan 1961 tarihinde 1400 sürgünden oluşan bir birlik Küba'nın Domuzlar Körfezi olarak bilinen bölgesini işgal etti. Harekât kısa sürede felakete dönüşecekti.

.■*Ai,*

sasıı

|Grup Düşüncesi

||'Grup sargmlığmı ve dayanışmasını korumanın, olguları gerçekçi bir şekilde ele al-

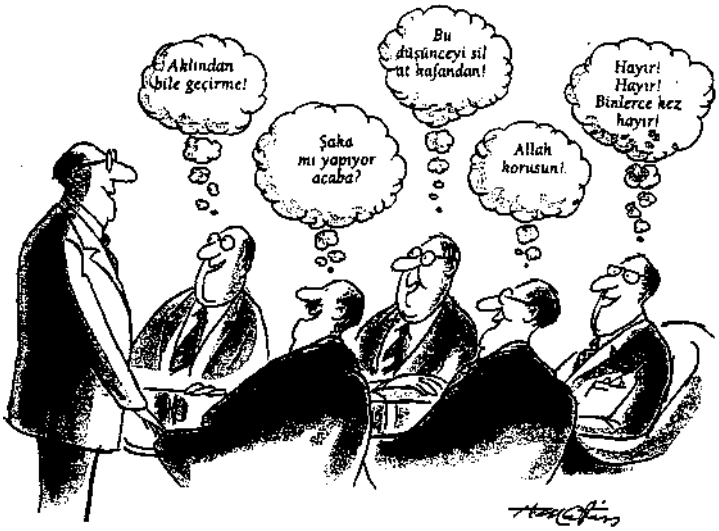
i/manın önüne geçtiği düşünme tipi.

Castro'nun birlikleri işgalcilerin neredeyse hepsini ele geçirdi ya da öldür- \ dü. ABD'nin komşu bir ülkeyi işgal girişimi iyi ilişkiler içinde olduğu Latin : Amerika ülkelerini de öfkelendirdi ve Küba Sovyetlere her zamankinden daha da çok yaklaştı. Başkan Kennedy sonradan, "Nasıl bu kadar aptalca 1 davranabildik?" diye soracaktı (Sorenson, 1966).

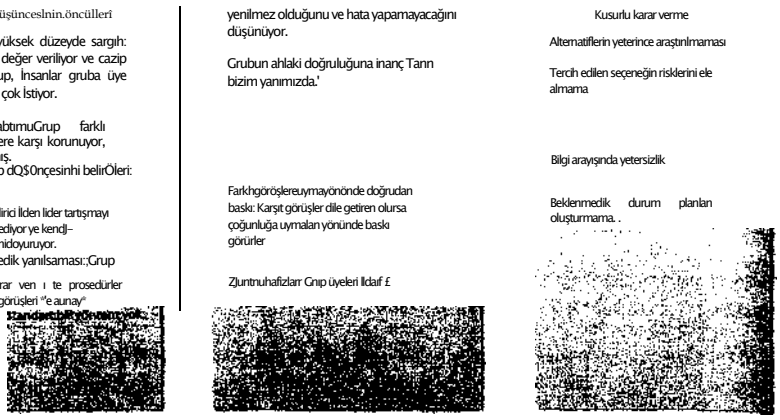
Janis'e (1982) göre bunun nedeni, alman kararın grup düşüncesinin birçok belirtisini taşıyor olmasıydı. Kennedy ve ekibi 1960 seçimlerindeki zaferin sarhoşluğunu üzerlerinden atamamış, sıkı, homojen bir gruptu. Daha önce önemli politik kararlara imza atmadıkları için meseleleri ele almaya yönelik gelişmiş yöntemlerden yoksundular. Dahası, Kennedy işgal yanlısı olduğunu açıkça belirtmişti ve gruptan planı uygulayıp uygulamamaya yönelik bir karar beklemediğini, yalnızca ayrıntılar üzerinde tartışmaları gerektiğini söylemişti.

Grup düşüncesinin ön koşullan oluştuğunda ortaya çeşidi belirtiler çıkar (bkz. Şekil 9.5). Grup yenilmez olduğunu, hata yapmalarının söz konusu olmadığını düşünmeye başlar. Grubun moralini bozmaktan ya da diğerlerinin eleştiri oklarına hedef olmaktan korkan insanlar zıt görüşleri dile getirmekten kaçınır (oto sansür uygularlar). Örneğin, Kennedy'nin da- nışmanlanndan biri olan Arthur Schlesinger Domuzlar Körfezi işgali konusunda kuşkulan olduğunu, ancak endişelerini toplantılarda dile getirmekten kaçındığını çünkü kendisi gibi "bir üniversite profesörünün büyük devlet dairelerinin en yüksek yetkililerine karşı geldiğinde küstahlıkla suçlanacağından" korktuğunu söylemiştir (Janis, 1982, s. 32). Birisi karşıt bir bakış açısını dile getirdiğinde grubun geri kalanı hemen eleştiriye başlar ve çoğunluk görüşüne uyma yönünde bir baskı oluşturur. Schlesinger endişelerinden bazılannı zamanın Dışişleri Bakam Dean Rusk ile paylaşmıştır. Başkanın erkek kardeşi ve dönemin başsavcısı Robert Kennedy bunu haber alınca birlikte katıldıklan bir davette Schlesinger'i bir köşeye çekip başkanın planı uygulamaya karar verdiğini ve dosdanmn da onu desteklemesi gerektiğini söylemiştir. Bu tip davranışlar fikir birliği yanılsaması yaratır ve herkes aym fikirdeymiş gibi görünür. Grup işgal konusunda oylamaya gittiğinde Başkan Kennedy hazırda bulunan herkesin fikrim almıştır -elbette ki Arthur Schlesinger dışında.

Grup düşüncesinde ortaya çıkan bu tehlikeli durum insanlann etkin olmayan bir karar verme sürecini benimsemesine neden olur. Örneğin,



Şekil 9.5'in en sağında görüldüğü gibi, grup bütün alternatifleri ele almaz, olasılıkları hesaba katarak B planı oluşturmaz ve yaptığı seçimin riskleri üzerinde yeterince durmaz. Grup düşüncesi hastalığına yakalanmış devlet kararlarına başka örnekler verebilir misiniz? Janis (1972,1982) birkaç örnek veriyor; Pearl Harbor'daki üst düzey komutanların 1941'deki Japon saldırısını öngörememesi; Çin'in büyük bir şiddetle karşılık vereceğini açıkça belirtmesine karşın Truman'ın 1950'de Kuzey Kore'yi işgal karan; Başkan Johnson'm 1960'lann ortalannda Vietnam Savaşı'nı tırmandırma kararı ve Başkan Nixon ve danışmanlannm Watergate olayını örtbas etmeye çalışması. Devlet yönetimi dışından bir karar da NASA tarafından 1986 yılında alman ve mühendislerin dondurucu koşullarm "o" kesitli lastik contalar açısından büyük bir tehlike oluşturduğunu belirterek kalkışa karşı çıkmasına rağmen *Challenger* uzay mekiğinin fırlatılması kara- ndır. Kalkış sırasında contalar çalışmadığı için roket patlamış ve mekikteki bütün mürettebat hayatını kaybetmiştir. Bütün bu kararlar Şekil 9.5'te ana hatlanyla verilen grup düşüncesinin birçok belirti ve sonuçla- nnı banndırmaktadır (Esser & Lindoerfer, 1989).



Şekil 9.5

Grup düşüncesi: Öncülleri, belirtileri ve sonuçlan

Bazı koşullar altında grup sargmlığmı ve dayanışmasını korumak bir grup için olguları gerçekçi bir şekilde ele almaktan daha önemlidir (bkz. "Öncüller"). Bu yaşandığında belirli grup düşüncesi belirtileri baş gösterir, örneğin incinmezlik yanılsaması görülür (bkz. "Belirtiler"). Bu belirtiler kusurlu kararlar verilmesine yol açar.
(Janis, 1982 çalışmasından uyarlanmıştır.)

Grup düşüncesi kuramının ortaya atılmasından bu yana köprünün altından çok sular aktı ve birçok araştırmacı kuramı test etti (Paulus, 1998; Mullen, Anthony, Salaş, & Driskell, 1994; Tetlock, Peterson, McGuire, Chang, & Field, 1992; Tumer, Pratkanis, Probasco, & Leve, 2006; Tumer, Pratkanis, & Struckman, 2007). Bu araştırmalarda kusurlu grup kararlarının özgün kuramda varsayılandan çok daha yaygın olabileceği sonucuna ulaşıldı. Grup düşüncesi kuramına göre grup düşüncesinin ortaya çıkması için belirli koşulların, yani Sekil 9.5'in solundaki listelenen öncüllerin oluşması (örneğin, grubun çok sargın olması) gerekiyordu. Artık bu öncüllerden bazıları söz konusu olmadığında bile grup düşüncesinin ortaya çıkabileceği görülüyor. İnsanların grupla güçlü bir şekilde özdeşleşmesi, grubun ne yapması gerektiği yönünde açık normların olması ve grubun sorunu çözebileceği yönündeki güvenin düşük olması da yeterli olabilir (Baron, 2005; Henningsen, Henningsen, Eden, & Cruz, 2006). Dolayısıyla, grupların grup düşüncesi olasılığının farkında olması ve büna karşı gerekli önlemleri alması çok daha önemlidir.

Grup Düşüncesi Tuzağından Kaçmak Bilge bir lider, grubunun grup düşüncesi tarzında kararlar vermesini önlemek için çeşitli önlemler alabilir (Flowers, 1977; McCauley, 1989; Zimbardo & Andersen, 1993).

- Tarafsızlığınızı koruyun. Lider, yönlendirici bir role bürünmemeli, tarafsızlığını korumalı.
- Dışarıdan fikir alın. Lider, grup üyesi olmayan ve dolayısıyla grup sargmlığmı koruma konusunda daha az endişelenen insanlann fikirlerini almalı.
- Alt gruplar kurun. Lider, birbirlerinden ayn toplanan ve daha sonra bir araya gelerek farklı tavsiye kararlannı tartışan alt gruplar kurmalı.
- İsimsiz fikirler alın. Aynca lider gizli oylama yapmalı ya da grup üyelerinden fikirlerini isim vermeden yazmalarını istemelidir; böyle- ce üyeler gruptan dışlanma korkusuyla otosansür uygulamadan gerçek fikirlerini paylaşabilirler.

Neyse ki Başkan Kennedy Domuzlar Körfezi karanndaki hatalann- dan ders çıkaracak ve bir sonraki büyük dış politika kararında, yani Küba füze krizi sırasında grup düşüncesini engellemek için bu önlemlerin çoğunu alacaktı. Sovyetler Birligi'nin Küba'ya Amerika'yı hedefleyen nükleer başlıklı füzeler yerleştirdiğini öğrendiklerinde danışmanlan bu konuda ne yapılabileceğini tartışırken Kennedy tartışmalan etkilememek için çoğu zaman grubun dışında kalmıştı. Aynca gruba doğrudan üye olmayan Adlai Stevenson gibi uzmanlan da tartışmalara dâhil edecekti. Sovyet füzelerinin kaldırılması görüşmelerinden başany- la aynlmasmda hiç kuşkusuz grup kararlan konusunda benimsediği gelişmiş yöntemlerin payı büyüktü.



Kusurlu bir "o" kesitli conta nedeniyle trajik bir şekilde infilak eden *Challenger* uzay mekiğini fırlatma karan öyle görülüyor ki mühendislerin mühürlerin kalitesi konusundaki endişelerini göz ardı eden NASA yetkililerinin grup düşüncesinin bir sonucudur.

BAĞLANTILAR

Irak'ı İşgal Karan Grup Düşüncesi Sonucunda mı Alınmıştı?

Irak'ı işgal etme kararını zamansal bakış açısı olmadan çözümlemek belki de risk li bir iştir. Başkan Bush'un Irak'a savaş açma kararındaki haklılığı konusund tartışmaları gelecekteki tarihçilere bırakıp bunun bir grup düşüncesi sürecmimş nucu olup olmadığına bakalım. Burada, grup düşüncesinin öncülleri, belirtileri^ sonuçlan çerçevesinde örgütlenen bazı güncel politikacı ve politika gözlemcile nin fikirlerini ele alacağız (bkz. Şekil 9.5):

Grup Düşüncesinin Öncülleri

Yüksek Düzeyde Sargın Grup. Başkan Bush'un danışmanlannın birbirine sıla bir şekilde kenetlenmiş, sargın bir beyin takımı oluşturduğu ve birçoğunun uzun süredir Başkan'm arkadaşı olduğu ve onu eleştirmekten çekindiği bilineni bir gerçektiT (BakeT, 2005). am

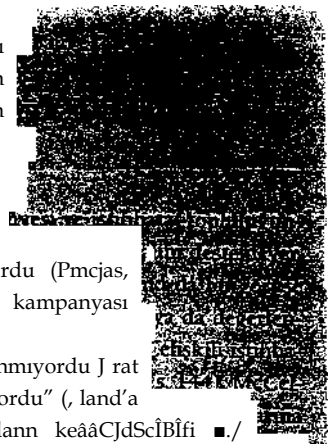
Yüksek Düzeyde Stres. 9/11 terör saldınlanndan sonra hiç kimse başka saldı-^sf nlann da olup olmayacağını bilemiyordu. Kimileri bir sonraki hedefin Beyaz ,■ Saray olduğunu düşünüyordu. ?||

Zayıf Karar Verme Prosedürleri. Başkan Bush'un eski basın sekreten Scott^ McClelland "Savaşa hazırlık sırasında başkanın danışmanlan kendi elim kolu- * nu bağlamasına izin vermişlerdi, bu da Bush'u çatışmayı *önlemenin* savaş çıkar-- ; maktan daha zor olduğu bir duruma sokmuştu" (McClelland, 2008, s. 143).

Grup Düşüncesinin Belirtileri - Jjj

Grubun Ahlaki Doğruluğuna înanç. Başkan Bili Clinton döneminde Dışışle- /' ri Bakanı olan Madeleine Albright şöyle diyordu: "İnançlı insanlar olan ıki'^1 başkanın hizmetinde çalıştım ve ikisi de dinsel görüşlerini Amerikan polıti- V;' kalannm bir parçası hâline getirmedi... Başkan Bush'un kendi inana, ıyı ile % kötü arasındaki aynm konusundaki kesin tavn, bence, farklı... Bazılanmızın -v- Bush konusunda duyduğu endişenin temelinde bu "mutlak doğru inancı" ya- *J* tıyor (Goddard, 2006). ^

Fikir Birliği Yanılsaması. Eski basın sekreteri McClelland, Başkan Bush kendi görüşünü bir kez söyledikten sonra bu görüşün "nadiren sorgulandığım" söy- . lüyor çünkü, "Bush'un beklentisi bu yöndeydi ve başdanışmanlanna bunu açık- '-t ça bildirmişti" (s. 128). Tam bir fikir birliği yanılsaması söz konusu değildi < çünkü Dışişleri Bakanı Colin Powell savaş konusundaki kuşkulannı dile getiri-, ; yordu. Öte yandan, bunu yapan tek danışman oydu. McClelland Ulusal Güvenlik Danışmanı Condoleezza Rice'm "Başkanı bilgilendirmek ya da içgüdü ve fi- y kirlerini sorgulamaktan çok, bunlan düzenlemekle daha çok ilgilendiğini" söy-' lüyor (McClelland, 2008, s. 144). ''



Zihin Muhafızları. Bush döneminin hazine baiarûs ası Cheney ve diğerlerinin "başkanı' çertâey|Bf(duklanm ve fikirleriyle çelişen gûrûşler^HrçJ söylüyor ("Bush soughc Vay¹ to Irjıi' 20tH'ı surlu Karar Verme ır^ş ,BiIgi Arayışında Yetersizlik Kongrenin birkaç ' dakı yetkililer Bush yönetiminin istihbara tıp ya^!|ça!taly|gjL , verilerme odaklandığım soyluyordu (Pmcjas, 200^J^McÇeUe katılıyor "[savaşı pazarlama] kampanyası hızlandıkça ikazlara

• dirmeler önemsiz görtluyor ya da hiç gündeme alınmıyordu J rat büyük oranda yadsınıyor ya da basitçe göz ardı ediliyordu" (, land'a göre daha da kötusu Bush yönetimindeki msanlann keââCJdScÎBÎfi ■./ inanmaya başlamalanydı, yanı propaganda kampanyalarım savaş kampâıpasS tun gerçeklenyle karıştırmaya başlamışlardı" {s 135)

> ; Beklenmedik Durum Planlarının Oluşturulamaması Eski basın&elçtr' göre Bush ekibinin savaşın planlandığı gibi gitmemesi durumunda uyguîayaca- V ğı bir B planı yoktu: "Beyaz Saray bu tıp bir işgalle ilgili temel hedefler ve uzun s vadeli planlar üzerine tartışmaların önünü, en baştan kapamıştı (..;} başkan ve ' danışmanları işgalden sonra olacaktan ilgilendiira önemli meseleleri, tartışmak- - a tan kaçınıyordu" (s. 143). . **'%' "'a
>
> Dürüst olmak gerekirse Irak'ı işgal kararının grup düşüncesi koşullarına : uymayan yönleri de söz konusu, önemli öncüllerden biri yüksek düzeyde yön-. > lendıncınm olmasıdır ve öyle görülüyor ki Başkan Bush grup tartışmalarına,',:: ağırlığım koyan denetleyici, yıldıncı bir lider değildi. Her şeyi hesaba kalarak* < * Irak'ı işgal kararının mantıklı karar verme süreçleri sonucunda mı venldıgjne,. a yoksa grup düşüncesinin bir sonucu mu olduğuna geleceğin tarihçilerinin i karar vermesini daha uygun buluyoraz. ." .

Grup Kutuplaşması: Aşın Uçlar

Belki grupların kimi zaman kötü kararlar verdiğini kabul etmeye hazırsınız. Yine de elbette ki gruplar bireylere oranla daha az riskli kararlar verecektir -tek bir kişi riskli bir işe varını yoğunu yatırabilir, oysa karar vermesine başkalan da yardım ettiğinde ona sağduyulu ve ölçülü olmasını salık verirler. Gerçekten mi? Gruplann mı yoksa bireylerin mi daha riskli kararlar verdiği sorusu birçok çalışmanın konusu olmuştur. Katılımcılara ana karakterin bir ikilemle karşılaştığı ve okuyucuya riskli seçeneği tavsiye et

mek için başan şansının ne kadar olması gerektiğinin sorulduğu bir dizi öyküden oluşan Seçme İkilemi Anketi (SİA) verilir (Kogan & Wallach, 1964). Sıradaki Dene ve Gör! alıştırmasında bir satranç oyuncusuyla ilgili SİA örneğini bulabilirsiniz. Katılımcılar yanıtlarını tek başlarına seçer ve daha sonra bir grup oluşturarak seçenekleri tartışıp her bir ikilem için isimsiz bir grup kararına varırlar.

Şaşırtıcı bir şekilde ilk çalışmaların birçoğunda gruplann bireylerden daha riskli kararlar aldığı görülmüştür. Örneğin, tek başlarına karar verirken katılımcılar satranç oyuncusunun sadece kazanma şansı en azından %30 olduğunda riskli hamleyi yapması gerektiğini söylemiş, ancak sorunu grupta başkalarıyla tartıştıktan sonra başan şansı %10 olsa bile hamleyi yapması gerektiğine karar vermişlerdir (Wallach, Kogan, & Ben, 1962). Bu tip bulgular *riske kayma* olarak anılır. Bununla birlikte, bu tip kaymaların öykünün tamamını yansıtmadığı sonraki araştırmalarda anlaşılmıştır. Gruplann bireyin en baştaki yönelimleri doğrultusunda aynı yönde, satranç sorusunda oyuncu için riskli olacak şekilde en aşırı kararlara vardığı görülmüştür. Peki katılımcılar daha en baştan ölçülü davransaydı ne olurdu? Bu gibi durumlarda da gruplar bireylerden çok daha tutucu kararlara varacaktır.

Şu soruyu ele alalım: İki çocuk babası olan, güvenli, ancak düşük maaşlı bir işte çalışan genç Roger'm hiç birikimi yoktur. Birisinden borsayla ilgili bir tüyo alır: Bir şirketin kâğıtlannm değeri, yeni ürünleri tutulduğu taktirde üçe katlayacak, aksi takdirde kâğıtlar taban yapacaktır. Roger hayat sigortasını satıp parasını hisse senetlerine yatırmalı mı yatırmamalı mı? Çoğu insan bu durumda güvenli yolu salık verir: Roger hisse senetlerini ancak yeni ürünün başarısı garantili olduğu takdirde almalıdır. Konuyu grup hâlinde ele aldıklannda daha da sakmmacı bir tavır sergilerler: Roger şirketin senetlerine yatınm yapmadan önce yeni ürünün başarısından yüzde yüz emin olmalıdır.

Gruplarda üyelerin en baştaki eğilimlerini aşırıya taşıyan -bireylerin en baştaki yönelimi riskliyse daha da riskli, sakınmalıysa daha da sakınmalı- kararlar alma eğilimi grup kutuplaşması olarak anılır (Brown, 1965; Pal- mer & Loveland, 2008; Rodrigo & Ato, 2002; Teger & Pruitt, 1967).

Grup Kutuplaşması
Gruplarda üyelerin en baştaki eğilimlerini aşmya taşıyan kararlar alma eğilimi.

DENE ve GÖR! 1 Seçme ikilemleri Anketi

W

Bu alıştırma için dört ya da beş arkadaşınıza ihtiyacınız var. îlk olarak aşağıdaki' anketin kopyasını çıkann ve arkadaşlanmzm her birine kişisel olarak, hiç kimseyle

konuşmadan doldurulmak üzere venn Sonra hepsini bir araya getinn ve ikilemi tartışmalarını ye ortak bir karara varmalarını isteyin. Verdikleri karar öyle ol- . malı ki grubun her üyesi son karara en azından kısmen katılmalı. Son olarak nisanların kendi başlatma verdikleri ilk kararlannı grup karan ile karşılaştırın. Ortalama olarak en riskli karan kim vermiş, tek başına karar veren insanlar mı yok-, sa grup mu?

Seçme İkilemleri Anketi

Ulusal satranç turnuvasında düşük düzeyde bir katılımcı çok güçlü bir rakibine' ' karşı erken bir maç yapıyor ve aldatıcı, aneak riskli bir manevra yapma şansı yakalıyor. Manevra başardı olursa hızlı bir zafer kazanabilir, yoksa yenilmesi neredeyse kaçınılmaz. Satranç oyuncusuna riskli hamleyi yapmasını tavsiye etmeden önce kabul edebileceğiniz en düşük başan yüzdesi kaçtır? ■

_____ 10'da 1 kazanma şansı
_____ 10'da 3 kazanma şansı
_____ 10'da 5 kazanma şansı
10'da 7 kazanma şansı
_____ 10'da 9 kazanma şansı
, _____ Risk almasını tavsiye etmezdim.

Unutmayın, bu tip problemlerde gruplar bıeyleıe oranla daha riskli kararlaT alma eğilimi sergiler. Siz de aynı şeyi mi buldunuz. Neden? Grup daha riskli bir karar verdiyse bunun nedeni metinde tartıştığımız ikna edici tartışmalar yorumuyla mı - daha çok ilgilidir, sosyal karşılaştırmayla mı, yoksa her ikisiyle de mi?
(Wallach, Kogan, & Bem, 1962 çalışmasından uyarlanmıştır.)

Grup kutuplaşmasının iki ana nedeni bulunur. İkna edici tartışmalar yorumuna göre bütün bireyler gruba en baştaki tekliflerini destekleyen ve bazıları gruptaki diğer bireyler tarafından daha önce göz önüne alınmamış bir dizi argümanla gelir. Örneğin, birisi hayat sigortasını paraya çevirmenin Roger'm çocuklanna yapılmış bir haksızlık olacağını çünkü babalarının genç yaşta ölüp gidebileceğini söyleyebilir. Bir başkası bu olasılığı göz önüne almamış olabilir; dolayısıyla o da en baştakinden daha sa- kımmlı düşünmeye başlayacaktır. Grup kutuplaşmasını bir üyenin diğer üyelerin düşünmediği argümanlar öne sürmesine bağlayan bu yaklaşım bir dizi çalışma ile desteklenmiştir (Burnstein & Sentis, 1981; Bumstein & Vinokur, 1977).

Sosyal karşılaştırma yorumuna göre bir konuyu grup içinde tartışırken ilk olarak herkesin neier hissettiğini göz önüne alırız. Grup değeri nedir -riskli davranmak mı yoksa sakmımlı mı? Diğer üyelerin hoşuna gitmek istediğimiz için çoğumuz herkesin yaklaşımına yakm, ancak biraz daha aşırı bir konum alırız. Böylece birey grup değerlerini desteklemiş ve aynı zamanda kendisini

olumlu bir ışıkta göstermiş olur -o aruk öncü ve etkileyici düşünen bir kişi olarak görülmektedir. Hem iknaya yönelik argümanlar hem de sosyal karşılaştırma yaklaşımlarını destekleyen araştırma çalışmaları bulunmaktadır (Blaskovich, Ginsburg, & Veach, 1975; Brown, 1986; Isen- berg, 1986; Zuber, Crott, & Wemer, 1992).

Gruplarda Liderlik

Henüz ele almadığımız Önemli bir konu da grup kararlarında liderin rolüdür. Büyük bir liderin özellikleri psikologları, tarihçileri ve politika bilimcilerini uzun süre meşgul etmiş bir konu- Gerçek bir tarih yoktur, dur OBass, 1990; Chemers, 2000; Fiedler, yalnızca biyografi vardır. 1967; Hogg, 2007; Hollander, 1985; Klenke, -Ralph Waldo Emerson. Ma- 1996; Simonton, 1987). Bu soruya verilmiş *kaleler, Tarih,* 1841 en jyj yamdardan biri büyük insan kuramı olarak anılır; buna göre, birisinin iyi bir lider olması belli başlı ayıncı kişilik özelliklerine bağlıdır ve bunlar liderin karşılaştığı durumdan bağımsızdır.

Büyük insan kuramı doğruysa inşam büyük bir lider yapan temel kişilik özelliklerini tanımlayabilmemiz gerekir. Bu, zekâ, karizma ve cesaretin bir karışımı mıdır? İçe dönük mü yoksa dışa dönük mü olması gerekir? Niccolö Machiavelli'nin 1513'te liderlik üzerine kaleme aldığı ünlü yapıtı *Prens*'te olduğu gibi bu karışıma bir tutam gaddarlık da eklemek gerekir mi? Yoksa yüksek ahlaklı kişiler mi en iyi liderlerdir?

Büyük İnsan Kuramı . ,JÂ
Birisinin iyi bir lider olmasını belli başlı ayıncı kişilik özelliklerine bağlayan ve bun-)s *!
lan liderin karşılaştığı durumdan bağımsız gören düşünce.

Liderlik ve Kişilik Çeşitli çalışmalarda kişilik ve liderlik yetenekleri arasında

zayıf ilişkiler olduğu bulunmuştur. Örneğin, lider nitelikleri olmayan insanlarla karşılaştırıldığında liderlerin biraz daha akıllı, dı$a dönük oldukları, güç isteği ile hareket ettikleri, karizmatik ve sosyal açıdan becerikli olduklan, yeni deneyimlere açık, liderlik yeteneklerine güvenen, daha az sinirli kişiler oldukları ve ılımlı oranda kendilerini ifade etme yeteneğine sahip olduklan görülmüştür (Ames & Flynn, 2007; Chemers, Watson, & May, 2000; Hogg, 2007; Judge, Bono, Ilies, & Gerhardt, 2002; Van Vugt, 2006). Burada asıl önemli nokta, güçlü bir ilişkiye rastlanmamış olmasıdır. Şaşırtıcı bir şekilde etkin liderlikle güçlü korelasyon ilişkileri olan az sayıda kişilik özelliğine rastlanmıştır ve bulunan ilişkiler genellikle orta derecelidir. Örneğin, Dean Simonton (1987, 2001) gelmiş geçmiş bütün ABD başkanlannm aile geçmişi, eğitim deneyimleri, meslekleri ve kişilikleri gibi 100 kişilik özelliği ile ilgili bilgi toplamıştır. Bu özelliklerin

yalnızca üçü ile başkanlarm görev başında ne kadar etkili olduklan arasında korelasyon ilişkisi olduğunu görmüştür: boy, aile büyüklüğü ve başkanın göreve gelmeden önce yayımladığı kitaplann sayısı. Tarihçilerin değerlendirmelerinden yola çıkıldığında uzun boylu, küçük ailelerden gelen ve göreve başlamadan önce kitap yayımlamış başkanlann daha etkili olduklan görülmüştür. Ayıncı kişilik özelliklerini de içine alan diğer 92 karakteristik özelliğin ise etkin liderlik ile bir ilişkisi bulunamamıştır.

Liderlik Tarzlan Büyük liderlerin belirli kişilik tipleri olmasa bile belirli liderlik tarzlannı benimsedikleri söylenebilir. Etkileşimsel liderler net, kısa vadeli hedefler belirlerler ve bu hedeflere ulaşanlan ödüllendirirler. Dönüştürücü liderler ise takipçilerini ortak, uzun vadeli hedeflere yöneltirler (Bass, 1998; Bums, 1978). Etkileşimsel liderler grubun gereksinimlerinin karşılandığından ve işlerin düzgün bir şekilde ilerlediğinden emin olur. Öte yandan, çerçevenin dışma çıkabilen, önemli uzun vadeli hedefler belirleyip takipçilerine bu hedeflere ulaşma konusunda esin verenler dönüştürücü liderlerdir.

'Etkileşimsel Liderler , - , "
Net, kısa vadeli hedefler belirleyen ve bu hedeflere ulaşanlan ödû&endttenBderfer.
- ' > v • ' ~ ′ , - r *V:
Dönüştürücü Liderler - -
. Takipçilerini ortak, uzun vadeli hedeflere yönelten liderler. -v ;

İ



Martin Luther King, Jr. gibi birisinin büyük bir lider olmasını belirleyen etkenler nelerdir? Belirli kişilik özelliklerinin bir araya gelmesi mi, yoksa doğru kişinin doğru zamanda doğru yerde olması mı?

şin ilginç yanı, bu liderlik tarzlarının ayıncı kişilik özellikleri ile yakın bir ilişkisinin olmamasıdır; insanlar belirli bir liderlik tarzı ile "doğmazlar" (Judge, Colbert, & llies, 2004). Dahası, bu tarzlar birbirini dışlamaz; aslına bakılırsa en etkin liderler her iki tarzı da benimseyebi- lenlerdir (Judge & Piccolo, 2004). Grubun gündelik işleyişi ile kimse ilgilenmezse ve insanlar kısa vadeli he- deflere ulaştıklarında ödüllendiril- mezse grup teklemeye başlar. Aynı zamanda insanlara uzun vadeli hedefler konusunda esin veren kariz- matik bir liderin varlığı da önemlidir. Doğru Durumda Doğru Kişi Sosyal psikolojinin en önemli öğretilerinden birine daha önce de değinmiştik: Yalnızca ayıncı kişilik özellikleri ile sosyal davranışlan anlayamazsınız, sosyal durumu da hesaba katmanız gerekir. Büyük insan kuramının yetersizliği kişisel karakteristiklerin iyi liderlik ile alakası olmadığını göstermez. Bunun yerine, iyi birer sosyal psikolog olarak hem liderin doğasım hem de liderliğin gerçekleştiği durumu göz önüne almamız gerekir.

Örneğin, lider konumundaki bir iş adamı bazı durumlarda çok başarılıyken bazılannda başarılı olmayabilir. 21 yaşında Stephen Wozniak'la birlikte Apple Bilgisayar Şirketi'ni kuran Steve Jobs'u düşünün. Jobs'un işletme alanında yüksek lisans yapmış tipik şirket yöneticileri ile uzaktan yakından alakası yoktu. 1960'lann karşı-kültür çocuklanndandı, bir süre LSD kullandıktan, Hindistan'a gittikten ve bir meyve çiftliğinde komün hayatı yaşadıktan sonra bilgisayarlarla ilgilenmeye başlamıştı. Kişisel bilgisayarlann henüz kul- lanılmadığı bir dönemde Jobs'un sıra dışı tarzı, yeni bir endüstri başlatmaya birebirdi. 5 yıl içinde milyar dolarlık bir şirketin lideri olacaktı. Öte yandan, Jobs'un geleneklere aykın tarzı rekabetçi bir pazarda büyük bir şirketi yönet

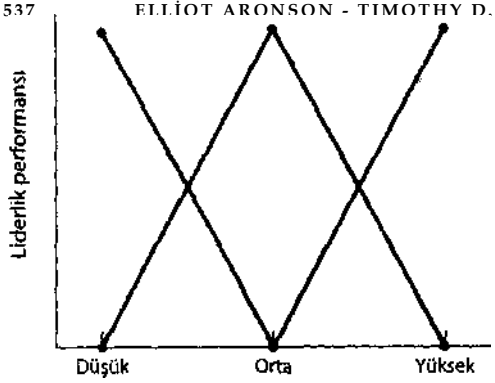
meye uygun değildi. Apple'ın kân düşmeye başladı ve 1985 yılında Jobs şirketten el çekmek zonanda kaldı (Patton, 1989). Jobs yılmayarak 1986 yılında ilk büyük bilgisayar ürünü animasyon şirketi olan Pixar'm kuruculan arasında yer aldı ve 2006 yılında şirketi 7.4 milyar dolara Disney'e sattı. 1990'larda Apple şirketi yine ilk yıllanndakine benzer teknolojik soranlar yaşamaya başladı ve pazar payım geri kazanmak için Macintosh bilgisayarlannın işletim sistemlerini değiştirmek zorunda kaldı. Apple bu zörluklan göğüslemek için kimi işe almıştı dersiniz? Tabii ki Steve Jobs (Markoff, 1996).

Dolayısıyla kapsamlı bir liderlik kuramı liderin, takipçilerinin ve durumun karakteristik özelliklerine odaklanmahdır. Bu tipteki en tanınmış kuram etkin liderliğin hem liderin görev-yönelimli ya da ilişki-yönelimli olmasına hem de liderin grup üzerindeki denetim ve etkisine bağlı olduğunu savunan liderlikte duruma bağlılık kuramıdır (Fiedler, 1967, 1978). Bu kurama göre temelde iki tip lider vardır: çalışanlann duygulannndan ve ilişkilerinden çok, işin yapılmasıyla ilgilenen görev-yönelimli liderler ve çalı- şanlann duygulan ve ilişkileri ile daha çok ilgilenen ilişki-yönelimli liderler. Liderin astlan ile karşılıklı ilişkileri mükemmel olduğu, lider şirkette açıkça güçlü bir konumda görüldüğü ve grubun yapması gereken iş iyi tanımlanmış ve yapılandınlmış olduğu takdirde görev-yönelimli liderler *yok- sek-denetimli çalışma durumlarında* iyi bir iş çıkanrlar. Aynca, liderin astla- n ile ilişkileri zayıfsa ve yapılması gereken iş iyi tanımlanmamışsa *düşük- denetimli çalışma durumlarında* da başanlı olurlar. Peki ya ilişki-yönelimli liderler? Bu tipteki liderler en çok *orta-denetimli* çalışma *koşullarında* etkindirler. Bu koşullar altında çarklar oldukça düzgün bir şekilde işler, ancak zayıf ilişkiler ve incinmiş duyguların yaratabileceği gıcırtılara da dikkat etmek gerekir. Bu tip duygulan yatıştırabilen kişi, en başanlı lider olacaktır (bkz. Şekil 9.6). Aralannda yönetici iş adamlan, üniversite yöneticileri, ko-

Liderlikte Duruma Bağlılık Kuramı
Etkin liderliğin hem liderin görev-yönelimli ya da ilişki-yönelimli olmasına hem de liderin grup üzerindeki denetim ve etkisine bağlı olduğu düşüncesi.

Görev-Yönelimli Lider
Çalışanların duygularından ve ilişkilerinden çok işin yapılmasıyla ilgilenen lider.

İlişki-Yönelimli Lider
Öncelikle çalışanların duyguları ve ilişkileri ile ilgilenen lider.



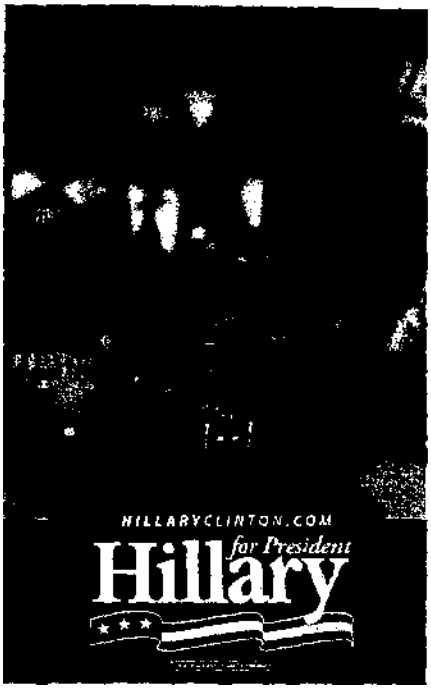
Şekil 9.6
Fiedler'in liderlikte duruma bağlılık kuramı.
Fiedler'e göre görev yönelimli liderler durum kontrolü yüksek ya da düşük olduğunda daha başarılı olurlar, buna karşılık ilişki yönelimli liderler durum kontrolü orta düzeyde olduğunda daha başarılı olurlar.

mutanlar ve posta müdürlerinin de bulunduğu çeşitli lider tiplerim içeren çeşitli çalışmalar liderlikte duruma bağlılık kuramını desteklemektedir (Chemers, 2000; Peters, Hartke, & Pohlmann, 1985; Schriesheim, Tepper, & Tetrault, 1994; Van Vugt & DeCremer, 1999).

Cinsiyet ve Liderlik Eski bir deyişe göre cinsiyet ayrımcılığı nedeniyle bir kadirim bir grupta başanlı olabilmesi için "erkeklerden iki kat daha iyi" olması gerekir. Kuşkusuz ilerlemenin önündeki engeller kalkmaya başladı. Örneğin, geçen birkaç yıl içerisinde bir kadm (Hillary Clinton) Demokrat Parti'tiin başkan adayı oldu ve yine bir kadm (Sarah Palin) Cumhuriyetçi Parti tarihindeki ilk başkan yardımcısı adayı oldu. Ne yazık ki engeller bütünüyle kalkmış değil. 2008 yılında en zengin 500 şirketin yalnızca %12'sinin başında bir kadm bulunuyordu ve şirkederin yönetim kuru İlan %85 oranında, yine şirket çalışanlan %84 oranında erkeklerden oluşuyordu (Catalyst, 2008). Durum Avrupa'da da pek farklı değil. Avrupa Birliği'ndeki en büyük 50 şirketin üst düzey yöneticilerinin yalnızca %11'i kadındır (Avrupa Komisyonu, 2007).

Iş dünyasında kadmlann üst düzey yöneticilik konumuna gelmesi hem zordur hem de genellikle kadınlar başanlı olmanın zor olduğu konumlara getirilirler. Michelle Ryan ve meslektaşlan bu durumu "cam uçurum" olarak tanımlamıştır (Ryan, Haslam, Hersby, Kulich, & Atkins, 2008). Kadm-

lar "cam tavam" kırıp üst düzey liderlik konumlarına gelseler bile erkeklere oranla kriz durumundaki ve başarısızlık riski yüksek birimlerin başma getirilme olasılıkları daha yüksektir. Ryan ve meslektaşları bu durumun hem gerçek yaşamdaki şirketlerin işe ahmlannda hem de katılımcılann şirket tanımlarını okuyup liderlik konumlarına eleman önerdikleri kontrollü laboratuvar çalışmalarında geçerli olduğunu bulmuştur. Katılımcılar gruba bağlı bir birim kriz durumundaysa kadınların, birim düzgün bir şekilde işliyorsa erkeklerin işe alınmasını önermiştir, bu da kadınların liderlik konumlarında başarısız olma olasılığını arttırmaktadır.



Araş tırmalar liderlik rolleri için mücadele eden kadınların kendilerini bir çifte açmazda bulabileceğini gösteriyor. Nasıl davranmaları gerektiği konusunda toplumun beklentilerine uyduklarında, yani sıcak ve ko- münal davrandıklarında liderlik potansiyellerinin düşük olduğu düşünülür. Lider olup liderlerden beklenen davranışları sergilediklerinde, yani güçlü ve kendinden emin davrandıklarında "bir kadm gibi hareket etmedikleri" için olumsuz algılanırlar.

"Cam uçurum" durumunun nedenlerinden biri kadmlann kriz yönetiminde, özellikle de çalışanlar arasında çözülmesi gereken sorunlar konusunda daha başardı görülmesidir. Örneğin, kadınlardan daha feomünai olmalan, yani başkalannm esenliği ile daha çok ilgilenmeleri, daha cana yakın, yardımsever, nazik ve şefkatli olmalan; erkeklerdense daha *eylemci,* yani iddialı, denetimci, baskın, bağımsız, kendine güvenli olmalan beklenir. Ûte yandan, bu beklentiler kadmlann değerlendirilmesini olumsuz bir yönde etkileyebilir (Carli & Eagly, 1999; Eagly, Johannesen-Schmidt, & van Engen, 2003; Eagly & Karau, 2002; Eagly, Karau, & Makhijani, 1995). Kadınlar toplumsal normlar doğrultusunda davranmalan "gerektiği" şekil

de hareket ettiklerinde, yani, komünal davrandıklarında, genellikle liderlik potansiyellerinin daha az olduğu düşünülür. Bunun nedeni başarılı liderlerin, özellikle büyük bir şirket ya da askerî bir birim gibi yüksek-güç gerek- ' ... tiren konumlarda, komünal değil, eylemci olması yönündeki beklentidir.

tam olarak ögreti-
yalnızca öğrenılebı-
fer hr
-Harold Ge
1984

Kadınlar lider olduklarında ve eylemci liderlik özellikleri sergiledikleri zaman da, yine bu davranışlar kadmlann sergilemesi "gereken" davranışlarla ters düştüğü için, erkeklere oranla daha olumsuz algılanırlar. Dolayısıyla kadınlar için bir çifte açmaz söz konusudur: Nasıl davranmalan gerektiğiyle ilgili toplumsal beklentilere uyup sıcak ve komünal davrandıklannda liderlik potansiyellerinin düşük olduğu düşünülür. Liderlik konumuna ulaşmayı başanp bir liderden beklenen davranışlan sergilediklerinde, yani eylemci ve güçlü davrandıklarında ise "kadın gibi davranmadıkla- n" için olumsuz değerlendirilirler.

insan dıger insanlara 'nasıl güveniyor, hayret ediyo-
-Wilham Shakespeare-, *Atı*-
nıfı r it n

Yine de kadınlara yönelik ön yargıların zamanla azalıyor gibi görünmesi umut veriyor. 1953 yılında düzenlenen bir Gallup kamuoyu yoklamasında insanlann %66'sı patron olarak bir erkeği tercih ettiğini söylerken kadınlan tercih edenlerin sayısı yalnızca %5'ti (%25'in ise belirli bir tercihi yoktu). 2002 yılında düzenlenen benzer bir kamuoyu yoklamasında erkek patronlan tercih edenleri oranı %32 iken, kadınlan tercih edenlerin sayısı %19, kararsızların sayısı ise %49'du. Aynca, stereotip "erkek" davranışlan sergileyen kadmlann eskiye oranla daha çok kabul gördüğünü ortaya koyan verilerden de söz edilebilir (Twenge, 1997). Etkin liderliğin hem stereotip kadm dav- ranışlannı (komünal) hem de stereotip erkek davranışlannı (eylemci) gerektirdiği görüşü de gittikçe yaygınlaşmaktadır (Eagly & Karau, 2002).

ÇATIŞMA ve İŞ BÎRLIĞÎ

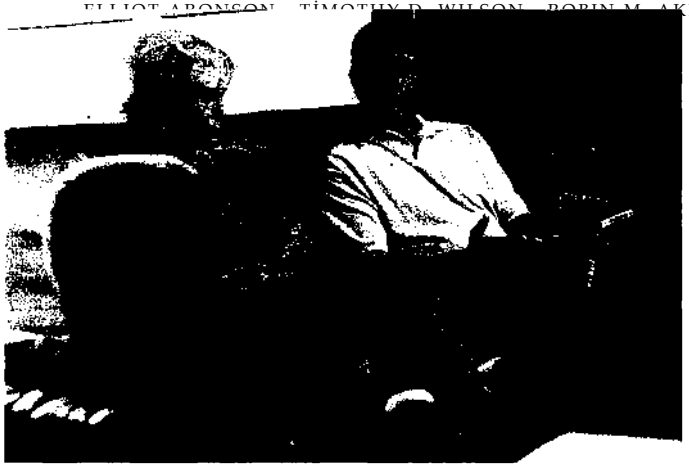
İnsanlann karar vermek için nasıl birlikte çalıştıklarından söz ettik; bu gibi durumlarda grup üyeleri ortak bir hedefe yönelirler. Bununla birlikte, çoğu zaman insanlann hedefleri birbiriyle uyuşmaz ve bu da çatışma yaşan

masına neden olur. Bu hem -örneğin, bulaşıkları kimin yıkayacağı konusunda anlaşamayan bir çift gibi- iki birey arasında hem de ücretler ve çalışma koşullan üzerinde anlaşamayan bir sendika ve şirket yönetimi gibi iki grup arasında yaşanabilir. Aynı durum İsrail ile Arap komşuları arasındaki uzun süreli anlaşmazlık ya da Irak'taki Şii, Sünni ve Kürtler arasındaki çatışmalarda olduğu gibi uluslar arasında da ortaya çıkabilir. İki ya da daha çok sayıda insan etkileşime girdiği anda kişiler arası çatışma olasılığı da söz konusudur. Hatta Sigmund Freud'a (1930) göre bireylerin hedef ve gereksinimleri çoğu zaman diğerleri ile uyuşmadığı için çatışma uygarlığın bir yan ürünüdür. Çatışmanın doğası ve nasıl çözülebileceği sosyal psikoloji alanında önemli bir araştırma konusu olmuştur (Cohen & Insko, 2008; Deutsch, 1973; Levine & Thompson, 1996; Pruitt, 1998; Thibaut & Kelley, 1959).

Birçok çatışma barışçıl bir şekilde, fazla kin yaratmadan çözülür. Eşler anlaşmazlıklarını karşılıklı anlayış yoluyla çözmenin bir yolunu bulurlar ve iş görüşmeleri bazen el sıkışarak sonlanır. Bununla birlikte, çok zaman da çatışma açık düşmanlıklar yaratır. ABD'deki boşanma oranı sıkıntı verici derecede yüksektir. İnsanlar anlaşmazlıklarım çözmek için bazen şiddete de başvururlar ve yüksek cinayet oranlan ABD'nin "uygar dünyanın cinayet merkezi" olarak *anılmasına* neden olmuştur. Uluslararası anlaşmazlıklarda ülkeler arası savaşlar hâlâ en yaygın çözüm olarak görülmektedir. Aslına bakılırsa, son 5 yüzyıldaki savaşlar incelendiğinde savaşlann şiddeti (bir savaşta ölen insan sayısı) bakımından 20. yüzyıl birinci sırada, sıklığı açısından da ikinci sıradadır (Levy & Morgan, 1984). 1972 ile 1976 yıllan arasında terör saldmlan sonucu ölen insan sayısı 2000'den azdır. Bu sayı 2002 ile 2006 yıllan arasında 30.000'i geçmiştir (Cohen & Insko, 2008). Çatışmalara barışçıl çözümler getirme yollannı araştırmanın çok önemli bir konu olduğuna hiç kuşku yok.

Sosyal ikilemler

Birey için en iyi olan bazen grubun bütünü için o kadar da iyi olmayabilir. Roman yazan Stephen King'in son yayımcılık girişimini ele alalım. *The Plant* romanının iki bölümünü yazıp bu bölümleri internette yayınladıktan sonra okuyuculardan bölüm başına 1 dolar ödemelerini istemişti. Anlaşma basitti: Bölümleri internetten indirenlerin en azından %75'i istenen ücreti ödediği taktirde yazmaya devam edecek ve yeni bö-



Bazen insanlar çatışmalan barışçıl yollardan çözebilir, örneğin çiftler arkadaşça boşanabilirler. Bazen de çatışmalar kin ve şiddete dönüşür. Sosyal psikologlar çatışmaların çözümlenmesi en olası yollan test etmek için deneyler düzenlemiştir.

lümler yayımlayacaktı. Ücreti ödeyenlerin sayısı %75'in altında kaldığı takdirde ise yazmayı bırakacaktı ve insanlar romanın geri kalanını asla okuyamayacaktı.

King klasik bir sosyal ikilem, yani birey için en kazançlı yolun, çoğunluk tarafından seçilmesi durumunda, herkes için zararlı olacağı bir durum yaratmıştı (Weber, Kopelman, & Messick, 2004). King'in romanını, başkaları para verirken, bedavaya indirmek her bir birey için en kârlı davranışa. Öte yandan, bu yaklaşımı çok fazla kişi benimsediğinde King romanı yazmayı bırakacağı için herkes kaybedecekti.

Başlangıçta insanlar herkesin yararına olacak şekilde hareket etmişti; ilk bölüm için ücret ödeyenlerin sayısı %75'in üzerindeydi. Bununla birlikte, birçok sosyal ikilemde olduğu gibi, insanlar sonunda kendi yararlarına ve herkesin zararına hareket etmeye başlayacaktı. Sonraki bölümler için ücret ödeyenlerin sayısı %75'in altına düşmüştü ve King de romanın "boşlukta kaldığını" söyleyerek yeni bölümleri yayımlamayı durdurmuştu.

Toplumsal İkilem
Birey için en kazançlı yolun, çoğunluk tarafından seçilmesi durumunda herkes için .. zararh olacağı bir çatışma durumu.

İnsanlann sosyal ikilemlere nasıl tepki verdiği üzerine, sosyal hareketlerle ilgili sosyolojik çalışmalar ve uluslararası ilişkiler üzerine tarihsel, ekonomik ve politik analizler gibi, birçok yaklaşım bulunmaktadır. Sosyal psikolojik

yaklaşım bu çatışmalan deneysel olarak ele alması ve hem nedenlerini hem de çözüm yollarını laboratuvar ortamında test etmesi bakımından, diğerlerinden aynhr.

Sosyal ikilemleri laboratuvarda incelemenin en yaygın yollannndan biri *tutuklu ikilemi* olarak anılan bir oyundur. Bu oyunda iki kişi diğerinin seçiminden habersiz olarak iki seçenekten birini tercih eder. Kazandıktan puanlar ise her iki kişi tarafından yapılan tercihlere göre verilir. Bu oyunu bir arkadaşınızla oynadığınızı düşünün. Sıradaki Dene ve Gör! alıştırmasında da göreceğiniz gibi X ya da Y seçeneğini tercih etmeniz gerekir ve bunu arkadaşınızın seçiminden habersiz olarak yaparsınız. Kazancınız -kazandığınız ya da kaybettiğiniz para- hem sizin hem de arkadaşınızın yaptığı seçime bağlıdır. Örneğin, hem siz hem de arkadaşınız X seçeneğini işarederse- niz ikiniz de 3 dolar kazanırsınız. Buna karşılık, siz Y, arkadaşınız ise X seçeneğini tercih ederse siz 6 dolar kazanırken arkadaşınız 6 dolar kaybeder. Hangisini seçerdiniz?

Çoğu insan Y seçeneği ile yola çıkar. En kötü ihtimalle 1 dolar kaybedersiniz ve en iyi ihtimalle en yüksek miktar olan 6 dolan kazanırsınız. X seçeneği her iki tarafında da aynı parayı kazanma olasılığını arttınr, ancak bu aynı zamanda riskli bir tercihtir. Siz X seçerken arkadaşınız Y seçerse kaybınız da büyük olacaktır, insanlar genellikle eşlerine ne kadar güveneceklerini bilemediği için Y genellikle en güvenilir seçim olarak görünür (Rapoport & Chammah, 1965). Sorun, her iki oyuncunun da büyük olasılıkla bu şekilde düşünüp (Dene ve Gör! alıştırmasındaki şeklin alt sağ köşesinde görüldüğü üzere) her iki tarafın da kaybetmesine neden olmasıdır.

insanlann bu oyunlardaki hareketleri gündelik yaşamdaki birçok çatışmayı yansıtıyor gibi görünüyor. Her iki tarafın da yararına olacak bir çözüme ulaşabilmek için insanlann birbirlerine güvenmesi gerekir. Genellikle de insanlar birbirlerine güvenmediği için sonuçta bir dizi rekabetçi hamleden sonra her iki taraf da kaybeder (Batson & Ahmad, 2001; Insko & Schopler, 1998; Kelley & Thibaut, 1978; Pruitt, 1998). Silahlanma yarışma giren iki ülke, "karşı taraf zayıflığımızdan yararlanmaya kalkar" korkusuyla silahsızlanmayı bir türlü göze alamaz. Sonuçta her iki taraf da çılgınca si-

DENE vc GÖR!

Tutuklu İkilemi

Sizin Seçenekleriniz Arkadaşınızın Seçenekleri X Seçeneği Y Seçeneği X Seçeneği Siz 3 dolar kazanırsınız Arkadaşınız 3 dolar kazanır Siz 6 dolar kazanırsınız Arkadaşınız 6 dolar kaybeder Y Seçeneği Sız 6 dolar kaybedersiniz Arkadaşınız 6 dolar kaybeder Arkadaşınız 1 dolar kaybeder – *mk* Bir arkadaşınızla tutuklu ikileminin bu versiyonunu oynayın Ünce arkadaşınıza tabloyu gösterin ve oyunun nasıl işlediğim anlatın Oyundaki, her denemecle sı^fB arkadaşınız birbirinizin ne seçtiğini bilmeden X seçeneğim, ya da Y seçeneğini sgfSİ çebilırsınız Yaptığınız seçimleri katlanmış kâğıtlara yazıp aynı anda 'açabilirsineS Tablodaki hayali sayılar sızm ye arkadaşınızın her denemede kazandığı ma da kaybettigı hayalî parayı gösteriyor. Ûmeğm, ilk denemede siz X, arkâcTaşınızY sejelj* neğini seçerse siz 6 dolar kaybederken arkadaşınız 6 dolar kazanıyor. Her ikiniz Y seçeneğini tercih ederseniz her ikiniz de 1 dolar kaybediyorsunuz. Oyunu'10;1a|| oynayın ve her birinizin ne kadar para kazanıp kaybettiğini not ahn. Siz ve arK^S daşınız iş birbğı seçeneğini mi (X seçeneği), yoksa rekabet seçeneğini mi (Yseçe?«f neği) daha sık tercih ettiniz? Neden? Oyun sırasında bir güven ya da gavensis^^ örüntüsû ortaya çıktı tnı? „

lahlanmaya devam eder, ikisi de üstünlüğü ele geçiremez ve ülkenin iç sorunlarına harcanabilecek onca para heba olup gider (Deutsch, 1973). Bu tip bir çatışmanın tırmanması durumu boşanma sürecindeki eşler arasında da çok sık yaşanır. Bazen amaç kişinin kendi gereksinimlerini (ya da çocukların gereksinimlerini) düşünmekten çok, karşı tarafı incitmeye dönüşür. Sonuçta, bir benzetme yapmak gerekirse, her iki taraf da Y seçeneğini çok fazla tercih ettiği için ikisi de kaybeder.

Tutuklu İkileminde tş birliğini Arttırmak Bu tipte yükselen bir çatışma, yaygın olmasına karşm, kaçınılmaz değildir. Birçok çalışmada tutuklu ikilemi oyununu oynayan katılımcıların belirli koşullar altında daha iş birlikçi yanıtı (X seçeneğini) tercih ederek her iki tarafın da oyundan kazançlı çıkmasını sağladığı görülmüştür. Katılımcılann oyunu bir arkadaş ya da ileride etkileşime geçmek istedikleri birisi ile oynadıklarında hem kendilerinin hem de eşlerinin kazancım en üst düzeye çıkaracak iş birlikçi stratejiyi benimsemesi şaşırtıcı değildir (Cohen & Insko, 2008). Aynca, öyle görülüyor ki Asya kültürleri gibi bazı toplumlarda yetişen insanlar, Batı kültürlerindekilere oranla, daha iş birlikçi yönelimlidirler (Bonta, 1997;

Markus & Kitayama, 1991). Son olarak, ne tip bir davranışın beklendiğine yönelik normlarda yapılacak ince değişiklikler insanlann iş birlikçi davranmalannı büyük oranda etkileyebilir. Bir çalışmada oyunun adının "Borsa Oyunu"ndan "Ortaklık Oyunu"na değiştirilmesinin bile iş birliği yapan insanlann oranını %33'ten %71'e yükseltmeye yettiği görülmüştür (Liberman, Samuels, & Ross, 2004). Hong Kong'daki Çinli üniversite öğrencileri ile düzenlenen diğer bir çalışmada oyundan önce katılımcılara Çin kültüründen simgeler göstermenin (örneğin, bir Çin ejderi) onlan daha iş birlikçi olmaya, Amerikan kültüründen simgeler göstermenin ise (örneğin, ABD bayrağı) daha rekabetçi davranmaya yönelttiği bulunmuştur (Wong & Hong, 2005).

İş birliğini arttırmak için aynen karşılık stratejisi de denenebilir. Bu stratejide başta işbirlikçi davranıp daha sonra hep eşinizin bir önceki eldeki davranışına göre (iş birlikçi ya da rekabetçi) tepki vererek iş birliği teşvik edilir. Bu strateji karşı tarafa iş birliği yapmak istediğiniz, ancak o iş birliğine yanaşmadığında arkanıza yaslanıp sömürülmeyi de kabullenmeyeceğiniz mesajını verir. Aynen karşılık stratejisi karşı tarafı iş birlikçi, güvenli tepkiler vermeye yöneltmede genellikle başarılı sonuçlar verir (Axelrod, 1984; Messick & Liebrand, 1995; Parks & Rumb- le, 2001; Sheldon, 1999; Van Lange, Ouwerkerk, & Tazelaar, 2002). Silahlanma yanşma benzetme yapmak gerekirse aynı strateji karşı ülkenin her türlü silahlanma girişimine aynen karşılık verirken uzlaşmaya yönelik hamlelere, örneğin nükleer denemelerin yasaklanmasına da uyarak uygulanabilir.

Kanıtlanmış diğer bir strateji de çatışmanın çözülmesi için karşıt gruplann değil bireylerin kullanılmasıdır, çünkü tutuklu ikilemini oynayan iki kişinin iş birliği yapma olasılığı aynı oyunu oynayan iki gruba oranla daha yüksektir (Schopler & Insko, 1999). Bunun nedeni insanlann diğer bir kişinin iş birliği yapmaya gönülden açık olduğuna ve güvenilirliğine inanmaya daha yatkın olmasına karşın gruplann ilk fırsatta karşı tarafı sırandan bıçaklamaya hazır olduğuna inanmasıdır. Peki ıkı ülke arasındaki gö-

Aynen Karşılık Stratejisi , n

tönceiş birlikçi davranıp, sonra hep karşınızdakinin bir önceki denemede davrandığı *t* şekilde aynen karşılık Vererek Gş-birlikçi ya da rekabetçi) îf birliğini teşvik etmek ,

rüşmelerde liderler baş başa görüştüklerinde iş birliği olasılığı, karşılıklı iki heyetin görüşmesine oranla daha mı yüksektir? Muhtemelen. 1985 yılında ABD ve SSCB liderleri Ronald Reagan ve Mikhail Gorbaçov silahsızlanma görüşmeleri için ilk kez İsviçre'de bir araya geldiler. Liderler ve yanlanndakiler arasında süren görüşmeler tıkandıktan sonra Reagan ve Gorbaçov yanlarına yalnızca çevirmenlerini alarak kayıkhaneye doğru bir yürüyüşe çıktılar. Kimilerine göre iki lider bu yürüyüş sırasında bütün nükleer başlıklı füzelerin kaldırılması konusunda anlaşmak üzereydiler ki bu "mantık dışı" düşünce heyetlerin kulağına gitti ve anlaşmayı son anda önlediler (Korda, 1997).

Diğer Sosyal İkilem Tipleri Diğer sosyal ikilem türleri üzerinde de çeşitli çalışmalar yürütülmüştür. Kamu mallan ikilemi kamu yararına ortak bir havuza katkıda bulunulması gerektiğinde, örneğin devlet okulları için vergi ödenmesi gerektiğinde yaşanır. Olabildiğince az vergi ödemek bireylerin yararınadır, ancak herkes bu stratejiyi benimsediğinde kötü sonuçlanna herkes katlanmak zorunda kalır.

Ortak mülkiyet ikilemi herkes ortak mallan kullandığında ortaya çıkar. Ortak mallar ölçülü bir şekilde kullanıldığında kaynaklar tazelenecek, aşın kullanımda ise tükenecektir. Bu ikilem adını bir kasabanın ortasında yer alan ve herkesin koyunlannı otlatabileceği ortak bir çayır fikrinden alır. Bu klasik bir sosyal ikilemdir, çünkü her çiftçi için kendi koyunlannı olabildiğince fazla otlatmak kendi yaranna olacaktır, ancak bütün çiftçiler aynı şeyi yaptığında otlar tükenecektir (Hardin, 1968). Su ve enerji gibi sınırlı kaynaklara kullanımı da modern dünyadan bir ömek olarak verilebilir. Bireyler ne kadar gereksinim duyuyorlarsa o kadar kullanmak isteyecek, bunu en kazançlı yol olarak görecektir, ancak herkes aynı şeyi yaptığında kıtlık başlayacaktır. Ortak mülkiyet ikilemini Sosyal Psikoloji işbaşında 1 başlığı altında insanlan çevreye zarar veren davranışlardan alıkoyma bağlamında ele alacağız.

Kamu Mallan Hâlemi

Kamu yaranna ortak bir havuza katkıda bulunulması gerektiğinde yaşanan il Ortak Mülkiyet İkilemi.

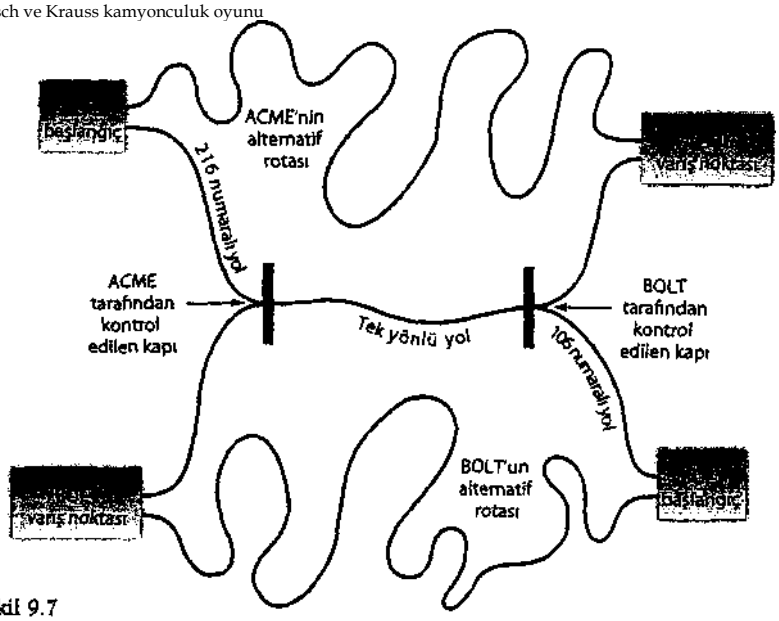
Herkesin ölçülü bir şekilde kullanıldığında, tazelenecek, aşm kullanımda ise necek ortak mallan kullandığında ortaya çıkan ikilem.



Çatışmaları Tehditle Çözmek

Bir çatışma durumunda birçoğumuz diğer tarafı isteklerimize boyun eğmeye zorlamak için tehdit etmeyi aklımızdan geçirir, İeddy Roosevelt'in deyişiyle "yumuşak konuşup büyük bir sopa taşımamız" gerektiğine inanırız. Anne babalar çocuklarının uslu davranmasını sağlamak için sıklıkla tehdide başvururlar, öğretmenler öğrencilerini ihtar cezası ya da müdürün odasına göndermekle tehdit ederler. Daha tehlikelisi, ABD'de silah taşıyan gençlerin sayısının gittikçe yükselmesi ve bunlan aslında ufak bir itiş kakışla çözülebilecek çatışmalan çözmek için kullanmaya başlamalandır. Uluslararası alanda da bir ülkenin çıkarlannı diğerine karşı savunmak için tehditlere sık başvurulduğu görülür (Tumer & Horvitz, 2001).

Deutsch ve Krauss kamyonculuk oyunu



Şekil 9.7

Kamyonculuk oyunu.

Katılımcılar Acme ya da Bolt Kamyonculuk Şirketi'nin başkanı rolünü oynarlar. Para kazanmaları için kamyonlarım başlangıç noktasından varış noktasına olabildiğince çabuk ulaştırmaları gerekir. En hızlı yol tek yönlü yoldur, ancak bu yolda iki kamyon ayna anda ilerleyemez. Çalışmanın bazı versiyonlarında oyunculara diğerinin tek yönlü yoldaki ilerleyişini durdurmalarına yarayan kapılar da verilmiştir.

(Russett, 1962 çalışmasından uyarlanmıştır.)

Morton Deutsch ve Robert Krauss'un (1960, 1962) düzenlediği bir dizi klasik çalışmada tehdidin çatışmayı çözmede etkin bir araç olmadığı gö-**rülmüştür.'**Araştırmacıların geliştirdiği oyunda katılımcılar kendilerini Acme ve Bolt adında iki kamyon taşımacılığı şirketinin başında hayal ederler. İki şirketin de amacı mallan belirli bir yere olabildiğince çabuk ulaştırmaktır. Katılımcılara her "sefer" için 60 sent ödenir, ancak seferde geçen her saniye için 1 sendik kesinti yapılır. Her iki şirket için de kullanılabilecek en direkt yol, tek şeritli ve üzerinde her seferinde *yalnızca* bir kamyonun bulunabileceği bir yoldur. Şekil 9.7'de de görüldüğü gibi bu durum iki şirketi doğrudan çatışmaya **sürüklemektedir.** Acme ve Bolt şirketleri tek şeritli yolu aynı anda kullanmak istediğinde her iki kamyon da hareketsiz kalacak ve iki şirket de para **kaybedecektir.** Şirketler alternatif bir rota da çizebilirler, ancak bu yol daha uzundur ve her seferinde en azından 10 sentlik kay-

Bence, nasıl kı bizim, otıta-tj^^^eÜepj^komısDşda dbydüğumttz foışka davra-nışlarımızı. ettahyoısa. Rusların ve Çınhlenn.davıanı$- lan da bizim niyetimiz Konusunda duydukları kuşkudan etkileniyor Tfa ra on.- îann davraıuşiannı-buyuk etkiliyoruz -böyle- ce, onlara düşman ıru.ıme- [£.,ı \ jjrarık daşıuun olıP* larım. kesinleştiriyoruz –ı WtHıam Fulbtıgbt

Bir süre sonra çoğu katılımcı her iki kamyonun da mütevazı bir kazanç sağlamasına olanak veren bir çözüm bulmuştur. Sırayla diğer kamyonun tek şeritli yoldan geçmesini beklerler ve daha sonra kendileri de aynı rotayı izlerler. Çalışmanın diğer bir versiyonunda araştırmacılar Acme şirketine tek şeritli yolu kapatmalanm ve böylece Bolt şirketinin önünü kesmelerini sağlayan bir kapı vermiştir. Güç kullanmanın, yani kapıyı kapamanın Acme şirketinin kânm **arttırdığını,** çünkü Acme'nin tek yapması gerekenin Bolt'u "tek şeritli yoldan çekil yoksa karışmam" diyerek tehdit etmek olduğunu düşünüyor olabilirsiniz. Gerçekte olan ise bunun tam tersidir. Şekil 9.8'in sağ bölümünde görebileceğiniz gibi, şirketlerden birine kapı verildiğinde her iki katılımcı da, kapının olmadığı koşula oranla, daha fazla para kaybetmiştir. Şekil 9.8'de her iki tarafın kazandığı ya da kaybettiği toplam para görülüyor. (Acme kapıya sahip olduğunda Bolt'tan biraz daha fazla kazanmıştır, ancak her iki tarafta da kapı olmadığında kazana çok daha fazla olmuştur.) Bolt tehdit edil-

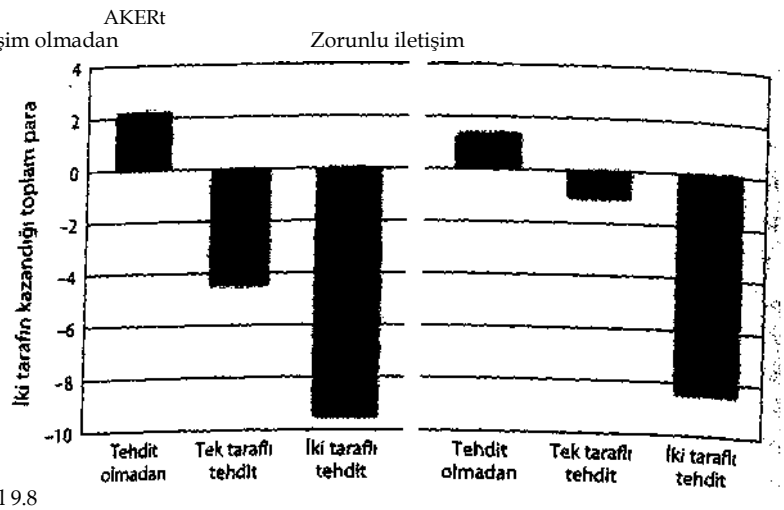
mekten hoşlanmamış ve kamyonunu tek şeritli yola park ederek diğer kamyonun geçişini engellemiştir. Bu sırada da saniyeler geçmiş ve her iki taraf da para kaybetmiştir.

Durum daha eşit olsaydı ve her iki tarafta da kapı olsaydı neler olurdu? Elbette ki her iki taraf da kapıyı kullandığında yaşanacak açmazın farkına hemen varıp bir an önce iş birliğine gideceklerdi değil mi? Tam tersine (Şekil 9.8'in sol bölümünde de görüldüğü gibi) karşılıklı tehdit koşulunda her iki taraf da diğer koşullara oranla daha fazla para kaybetmiştir. Her iki kamyon şirketi de ellerindeki kapıyı kullanma tehdidine çok sık başvurmuş ve söylediklerini sıklıkla yapmışlardır.

iletişimin Etkileri

Deutsch ve Krauss'un kamyonculuk oyununun gerçek yaşama uymayan bir yönü var: İki tarafın birbirleriyle iletişime geçmesine izin verilmemişti. İki rakip konuşabilseydi anlaşmazlıklarını çözebilirler miydi? Bu soruya yanıt arayan Deutsch ve Krauss çalışmanın farklı bir versiyonunda katılımcılara her denemede birbirleriyle iletişime geçmeyi şart koştular. Elbette ki birbirleriyle konuştuklarında iş birliği olasılığı da artacaktı. Gel gör ki Şekil 9.8'in sağ bölümünde de görüldüğü gibi kâr oranlannda kayda değer bir artış yaşanmayacaktı. Katılımcıların iletişime geçmesini sağlamak, kapı yalnızca Acme'nin elinde olduğunda (tek taraflı tehdit koşulu) kayıplan bir miktar azaltmakla birlikte, diğer iki koşulda (tehdit olmayan ve karşılıklı tehdit) iş birliği artmamıştı. Sonuç olarak insanlara iletişime geçmeyi şart koşmak, kârlan önemli oranda arttırmamıştı. Neden?

Kamyonculuk çalışmalanndaki iletişimde yaşanan sorun iletişimin güven ortamı yaratmamasıydı. Aslına bakılırsa insanlar haberleşme sistemini birbirlerini tehdit etmek için kullanmıştı. Krauss ve Deutsch bu gerçeği çalışmanın diğer bir versiyonunda ortaya koydular: katılımcılara birbirleriyle ne şekilde iletişime geçecekleriyle ilgili kesin talimatlar vermişler ve iki taraf için de haksız olmayacak, yani kendilerini karşı tarafın yerine koyduklannda kabul edebilecekleri bir çözüm bulmalannı söylemişlerdi. Bu koşullar altında sözlü iletişim her iki tarafın kazandığı para miktarını arttıracaktı çünkü bu durum rekabeti körüklemek yerine güven ortamının doğmasını sağlıyordu (Deutsch, 1973, 1990; Krauss & Deutsch, 1966; Pruitt, 1998).



Şekil 9.8

Kamyonculuk oyunu çalışmalarının sonuçlan.

Soldaki panel iletişim olmadan katılımcıların *kazandığı* para miktarım (Acme toplamını) gösteriyor. Bir ya da ild tarafa kapı verilerek tehdit oluşturuldu*^ h taraf da para kaybetmiştir. Sağdaki panelde katılımcıların her denemede iletişime inek zorunda olduklarında kazandıkları para miktarı görülüyor. Yine katılımcıl"6 ^ pı verilmesi kazançları düşürmüştür. imc ara ^a"

(Russett, 1962 çalışmasından uyarlanmıştır.)

Uzlaşma ve Pazarlık

Buraya kadar eJe aldığımız laboratuvar oyunlarında insanlann seçenekleri sınırlıydı. Tutuklu ikileminde X ya da Y seçeneğini seçmek zorundaydılar ve kamyonculuk oyununda kamyonu hedefe götürmek için ellerinin altında yalnızca birkaç yol vardı. Gündelik yaşamda genellikle seçenekle^ miz daha fazladır. İki kişinin bir arabanın fiyatı üzerine pazarlığa tutuştuğunu düşünün. Satıcı da aha da karşı tarafın isteklerinin hepsine ya da bir bölümüne boyun eğebilir ya da hiçbirini kabul etmeyebilir. Her iki taraf da *istediği* an pazarlıktan çekilebilir. İnsanlann çatışmayı çözme yollan bulmada bir hayli özgür olduklan düşünülünce taraflar arasındaki *iletişimin önemi* daha iyi anlaşılabiliyor. İnsanlar konuşarak, pa2arilk yaparak ve uz. laşarak doyurucu bir anlaşmaya varabilirler. **Uzlaşma** çatışma hâlindeki karşıt taraflann teklifler ve karşı teklifler *sunduğu* ve her iki tarafın da an

laşması durumunda bir çözüme ulaşıldığı bir iletişim biçimidir (De Dreu, Beersma, Steinel, & Van Kleef, 2007; Galinsky, Mussweiler, & Medvec, 2002; Thompson, 2005). İnsanlar her iki tarafında yaranna olacak şekilde uzlaşmaya varmada ne kadar başanlıdır?

Başanlı uzlaşmanın önündeki engellerden biri insanlann genellikle yalnızca tek bir tarafın kârlı çıkabileceği bir çatışma içinde kısılıp kaldıklarını varsaymasıdır. Her iki tarafın da yararına olacak bir çözüme ulaşılabileceğini fark edemezler. Örneğin, boşanma sürecindeki bir çift kendilerini çatışmaya kaptmp, iki tarafın farklı öncelikleri olduğunu fark edene dek, mali bir anlaşmaya ulaşmanın olanaksız olduğunu düşünebilir. Belki bir taraf için mobilyalar ve sezonluk konser biletleri daha önemliyken diğerinin tek istediği porselen yemek takımı ve eski plak koleksiyonudur. Bütünleyici çözüm olarak adlandırılan bu tip bir taviz taraflann kendi çıkarla- n doğrultusunda ödünler vererek çatışmadan çıkmanın bir yoludur; taraflar kendileri için önemsiz, ancak karşı taraf için önemli olan konularda taviz verirler.

Yme de gende bir duvar kalıyor Bu duvar aramızda psikolojik bir engel oluşturuyor ( ) her olayın ve ifadenin çarpıtılmış ve yıpra tılmış bir şekilde yorum ıanmasma neden oluyor ( ) Soruyorum, neden el-'enmızı inançla ve ıçtenlık-'e uzatıp bu engeli birlikte vıkmi}oruz[5]

-Mısır Eski Başkam Enver Se da t ın lsrj.il Parlamentosu nda- k. konuşması, 1977

Bu tip bütünleyici çözümlere ulaşmanın kolay olduğunu düşünebilirsiniz. Sonuçta iki tarafın tek yapması gereken oturup hangi konulann onlar için daha önemli olduğuna karar vermektir. Bununla birlikte, insanlar bütünleyici çözümleri tanımlamakta çoğu zaman güçlük çekerler (DeDreu ve ark., 2007; Moran & Ritov, 2007; Thompson, 1977). Örneğin, bir uzlaşma gö-

Uzlaşma

i; Çatışma hâlindeki karşıt tarafların teklifler ve karşı teklifler sunduğu ve her iki tarafın da anlaşması durumunda bir çözüme ulaşıldığı bir iletişim biçimi ,

Bütünleyici Çözüm I -j -fsp''

j : Tarafların kendi farklı çıkarları doğrultusunda ödünler vererek aralarmdaki çatışmaya çözüm getirmesi; taraflar kendileri için önemsiz, ancak karşı taraf için önem- s Ii olan konularda taviz verirler.



Tarafsız ara bulucular sıklıkla iş anlaşmazlıkları, yasal mücadeleler ve boşanma süreçlerinde sorunların çözülmesine yardım ederler. Ara bulucular bir çatışmada iki tarafın da kabul edebileceği çözümleri görmekte genellikle daha iyi bir konumda olurlar.

rüşmesinde kişi ne kadar çok şeyi riske atıyorsa karşı tarafı algılayışı da o denli ön yargılı olacaktır. Bu durumdaki bir kişi karşı tarafın önerilerine kuşkuyla bakarken ortak çıkarları da göz ardı etme eğilimi sergiler (O'Connor & Carnevale, 1997; Ross & Ward, 1995, 1996). İş görüşmeleri, yasal mücadeleler ve boşanma görüşmelerinde tarafsız ara buluculara bu denli sık başvurulmasının nedeni de budur: Ara bulucular genellikle bir çatışmaya getirilebilecek ve her iki tarafın da kabul edebileceği çözümleri daha kolay görürler (Carnevale, 1986; Kressel & Pruitt, 1989; Ross LaCroix. 1996).

Peki uzlaşmada iletişimin rolü nedir? Daha önce de gördüğümüz gibi iletişim yalnızca taraflar arasında güven oluşmasına yardım ettiğinde işe yarar. Öyle görülüyor ki eski moda yüz yüze görüşmede bunu sağlamak e-posta, mesajlaşma, cep mesaj ve video konferans gibi elektronik iletişim tekniklerine oranla daha kolaydır. Elbette ki bu tekniklerin de avantajları vardır, ancak en önemli dezavantajı tanışmanın ve karşılıklı güven ortamının oluşturulmasının zor olmasıdır. Çeşidi çalışmalar üzerinde yürütülen bir üst-analiz çalışmasında elektronik aracılar üzerinden yürütülen uzlaşma görüşmelerinin, yüz yüze görüşmelere oranla, daha düşmanca geçtiği ve sonuçta karşılıklı kazancın daha düşük olduğu bulunmuştur (Stuhlmacher & Citera,

2005).

Sonuç olarak, birisiyle uzlaşmaya çalışırken genellikle bütünleyici çözümlere ulaşılabileceğini unutmamak önemlidir. Karşı tarafın güvenini kazanmaya ve çıkarlarımızı (ideal olarak yüz yüze, olmuyorsa bir ara bulucu aracılığıyla) açıkça ortaya koymamız gerekir. Karşı tarafın aynı durumu sizin gibi yorumlamak zorunda olmadığını unutmayın. Dolayısıyla karşı tarafın çıkarlarını daha özgürce ortaya koyduğunu fark edebilirsiniz ve bu da her iki tarafın da yaranna olacak bir çözüm bulma olasılığınızı arttıracaktır.

SİZ NASIL KULLANIRDINIZ?

Yakın bir gelecekte kendinizi bir karar vermeye çalışan bir grupta bulabilirsiniz. Belki bütçe kaıarlan veren bir öğrenci derneginde'görevlısiniz, belki de bir ders projesini nasıl yapacakları konusunu karara bağlamaya çalışan bir öğrenci ekibinin bir parçasısmız ya da yeni üyeler konusunda karar veren bir öğrenci kulûbûn- d*esiniz*. Bu bölümde öğrendiklerinizden yola çıkarak, grubun en iyi karara varması için eskisinden farklı davranacak mısınız? Örneğin; iyi kararlar alınmasını en- - yelleyebilecek ne tür *işlem kayıplarına* karşı tetikte olmalısınız? (bkz; *s..265.}.* insanların başkalannm bilmediği bilgileri paylaşmasını nasıl sallayabilirsiniz? (bkz: s. 520). Arkadaşlarınızın ve sizin için *grup düşüncesi* riski var mı, varsa buna nasıl önleyebilirsiniz? (bkz. s. 521.) Son olarak, grubunuzda kimin lider olacağmi ve ne kadar etkin olacağını öngörebilir misiniz? Lider olarak seçilmeniz olasılığım arttır- mak için neler yapabilirsiniz? (bkz. s. 533-537) Bol şans!

■Özet .?

r ■ *if*

Grup Nedir? Bir grup birbirleriyle etkileşim içindeki bağımsız üç ya da dört kişiden oluşur.

- ,

- İnsanlar neden gruplara katılır? Gruplara ait olma gereksinimidoguştan geliyor olabilir. Gruplar aynı zamanda sosyal dünyaya dair birbii | pkaynağ;iî»: ve sosyal kimliklerimizin önemli bir parçasıdır, insanlar grup tarafından : reddedilme konusunda çok hassastır ve bunu; önlemek için? elîerjndea gelev : nı yaparlar.

- Gruplann Yapısı ve İşlevleri Gruplar genellikle homojen üyelerden oluşur; . bunun nedeni, kısmen, gruplarda üyelerin itaat etmesi gereken *sosyal normların* olmâsıdır. Gruplarda iyi tanımlanmış sosyal roller, yani insanlann nasıl davranmaları gerektiğine dair ortak beklentiler de bulunur. İnsanlar kişisel kimliklerini ve kişiliklerini yitirecek denli kendilerini sosyal rollerine kapöra.~.J| bilirler. Grup sargmlığı, yani grubun üyelerini birbirine bağlayan ve birbirle-^ rinden hoşlanmaya teşvik eden nitelikleri de grup başanmmı etkileyen önem>|j| li grup özelliklerinden biridir. >Jjg

  Gruplar ve Bireylerin Davranışları İnsanlann yalnız başlannayken ve grup içmipl deyken başanmlan araştırmalarla karşılaştınlmıştır.
- Sosyal Kolaylaştırma: Başkalannm Varlığı Bize Enerji Verdiğinde: Bireyi» bir görevdeki çabalannın değerlendirilme olasılığı olduğunda başkala: yalnızca varlığı bile sosyal kolaylaştırma sağlar: Başanm basit görevlerde tarken karmaşık görevlerde sekteye uğrar.
- Sosyal Aylaklık: Başkalannm Varlığı Bizi Rahatlattığında insanların bireysel; çabalarının değerlendirilme olasılığı *yoksa* başkalannm yalnızca varlığı bile'"[5] rahadama ve sosyal aylaklığa yol açar: Başanm basit görevlerde düşerken kar- ' maşık görevlerde yükselir.
- Sosyal Aylaklıkta Cinsiyet ve Kültür Farklılıklan: Kim Daha Çok Kaytan- ■' yor? Sosyal aylaklık kadınlara oranla erkekler arasında, Asya kültürlerine ~ oranla Batılı ülkelerde daha yaygındır. *r|
- Bireyselliğin Yok Olması: Kalabalıkta Kaybolmak Başkalannm sadece orada bu- ~- lunması bile bireyselliğin yok olmasına, yani insanlar kalabalık içinde olduğun- ■■ da davramşlan üzerindeki normal kısıtlamaların gevşemesine neden olabilir. >
  Grup Kararlan: Kafa Kafaya Vermek Tek Başına Karar Vermekten Yeğ inidir? Araştırmalarda insanlann tek başlannayken ve grup içindeyken nasıl kararlar verdikleri karşılaştınlmıştır.
- işlem Kaybı: Grup Etkileşimleri Sorunlara İyi Çözümler Bulmayı Engelledi-[1] *i, ğinde* Fikirlerin toplanması ve grubun uzman üyelerine kulak verilmesi ko- nulannda iyi olduğu zaman gruplar bireylere oranla daha iyi kararlar alırlar.'^ Ûte yandan, genellikle işlem kaybı, yani grubun iyi kararlar almayı engelleyen ," özelliklerinden biri kendini gösterir. Örneğin, gruplar genellikle ortak bilgilere yoğunlaşırken herkesin sahip olmadığı bilgilerin paylaşılmasında yetersiz kalırlar. Sıkı sıkıya bağlı, sargın gruplarda da grup düşüncesi eğilimi baş gös-'"Jj terir, bu durumda grup sargmlığmı ve bağlılığını korumak, olgulan gerçekçi -*|j bir şekilde ele almanın önüne geçer. „|J|
- Grup Kutuplaşması: Aşın Uçlar Grup kutuplaşması gruplann, üyelerinin en £ baştaki eğilimleri ile karşılaştırıldığında, daha aşın kararlara vermesine neden ;f olur; bu grup kararlan, grupta hangi tutuma değer verildiğine bağlı olarak, da- -| ha riskli ya da daha ihtiyadı olabilir. »"3

•a

Gruplarda liderlik

gıldır. Liderler etkileşimsel^
nimserler. Liderin *t*
durumuna bağlıdır, ilerlemeler ~'ı
s VITI5S- yonknnda yeterince
tgassiLçâ
genellikle kriz durumını^a:^t .?. 7.
lendiriîdMeri için'fjiı^carîfiî^ı^^^^^
kadın liderleri birçifte*içmaz* ^ ,T ^-f-r
da toplumun beklentilerine uydn^Isq^^yan^ç^'ve^
nnda liderlik potansıyçüo-nnn^ûŞÖk olduğu ^ûşûaülürrî
den beklenen davranışlan sergilediklerinde, y^nt'şffpü¹ ye'î
nnda "bir kadın gibi hareket etmedikleri" için olumsuz alg
Çatışma ve İş birliği Araştmnalarda btrbirlenyle uyuşnayaiî heŞeŞÎ | ra§
sanlar arasındaki çatışmaların nasıl çözüıtûendi^^eleRrı^ı^^C

• Sosyal İkilemler Birey ıçm en kazançlı yol çogunluK"tarâlın<îaıı de herkes içm zararlı oluyorsa bu ikilemler yaşanır. Çeşitli araştirmaSlacİ. tutuklu ikilemini incelemiştir; bu ikilemde iki kışı yalnızca kendi çıkantuy düşünmek ile karşısındakinin de çıkannı düşünmek arasında fşeçim'fa'^r mak durumundadır. Bu tıp bir çatışmanın çözülmesinde güven yaratmak, çok önemlidir. ' ' ^'"İ

* Çatışmalan Tehditle Çözmek Araştırmalarda tehdit kul] azaltmadığını, tersine arttırdığım göstermiştir.

• İletişimin Etkileri İletişim yalnızca güveni teşvik ettiğinde çatışmayı s bilir.

* Uzlaşma ve Pazarlık İki taraf uzlaşma görüşmeleri ve pazarlık yapı; tünleştinci bir çözüm, yani tarafların kendileri için önemsiz, ancak için .çok önemli olan konularda taviz vermesi önemlidir.



9. BÖLÜM: TEST

Gruplar neden homojendir (yaş, cinsiyet, inançlar ve fikirler bakmıihdmSlhSî# zeıdiT)? • ,1 -

a. Zaten önceden birbirlerine benzeyen insanlar gruba katılır.
b. Evrimsel baskılar benzer genleri olan insanlan gruplara katılmaya yö_____
*•- - •' '
c. Gruplar üyeleri arasında benzerliği teşvik eder ^ %
d. (a)ve(c) ,
"K *• *m±j*

1. Grup sargmlığmm tanımı aşagıdakilerden hangisidir?
a. Grupta insanlann nasıl davranması gerektiğine yönelik ortak beklentiler
b. Üyeleri birbirlerine bağlayan ve birbirlerinden *hoşlanmaya* teşvik eden Bitlikler
c. Erkek ve kadınların rol ve davranışları ile ilgili beklentiler.
d. İnsanlarda başkalannm varlığı söz konusu olduğunda basit görevlerde iyi, karmaşık görevlerde daha kötü başanm sergileme eğilimi

2. Bir sınava insanlarla dolu bir derslikte mi, yoksa tek başınıza olacağınız bir mfta mı gireceğiniz konusunda karar vermeye çalışıyorsunuz. Sınava çalıştığı" *zı* ve konuyu bildiğinizi varsayarsak, sınava _____ girmelisi' çünkü bunun sonucunda _____ortaya çıkacaktır.
a. derslikte; sosyal aylaklık
b. derslikte; sosyal kolaylaştırma
c. sınıf; sosyal aylaklık
d. derslikte; bireyselliğin kaybolması
e. sınıf; sosyal kolaylaştırma

3. _____'de ve _____ 'de sosyal aylaklık yapma egılı _____ 'den ve_____ 'den daha yüksektir.
a. erkekler, Asya kültürleri; kadınlar, Batılı kültürler
b. kadınlar, Asya kültürleri; erkekler, Batılı kültürler
c. erkekler, Batılı kültürler; kadınlar, Asya kültürler
d. kadınlar, erkekler; Batılı kültürler, Asya kültürleri

4. Matt dersinden dönerken daha iyi yemekler talep eden öfkeli bir kalabalığın okut, yemekhanesine saldırmak üzere olduğunu görüyor. Matt yemekleri seviyor ve kalabalığı durdurmak istiyor. En etkin çözüm aşagıdakilerden hangisi olurdu?
a. Kalabalığı evinde çay içmeye davet ederek grup sargmlığını arttırmak
b. Herkese giyecekleri mavi tişörtler dağıtmak ■
c. Grubun en uzman üyelerinin daha fazla etki sahibi olmasını sağlayarak işle kaybını azaltmak
d. Grupta bir arkadaş bulmak, adını seslenmek ve onunla bir sınav hakkında ses li bir şekilde konuşmak *, jg*

5. Bir grup projesinde çalışan dört psikoloji öğrencisi projelerine hangi bilgile? dâhil edecekleri konusunda karar verirken grup düşüncesinden kaçınmak ' yorlar. Aşağıdaki fikirlerden hangisi diğerlerinden *daha az* yararlı olur? t"]
a. Projeye başlamadan önce sinemaya giderek aralannda bağ oluşturmak ; f.
b. Bütün aynntılan ele alacaklanndan emin olmak için her bir üyeyi kıtab farklı bir bölümünden sorumlu kılmak 1
c. Grubun üyesi olmayan bir öğrenciden projeyi gözden geçirmesini ıstemek-j
d. Projeyi denedemesi için yönlendirici olmayan ve insanlara dürüst gen bil;, rimler veren bir lider seçmek

fft Bili ve Pam evli bir çift. Bir ev alacaklar ye seçeneklerim ikiye indirdifer. Bili ev-
*' ' birinin güzel bir mutfağı olduğunu hai^liyoı^.Partise'^^ı^^la^H^' da hamam
böcekleri olduğunu hatırlıyor. Bu bilgiyi birbirleriyle paylaşan Pam
ve Bili _____önlemek için _____' kullanmış otolar.

- grup düşüncesini; zihin muhafızlarını

b. bireyselliğin kaybolmasını; sosyal rolleri

6c. işlem kaybını; aktarmacı bellek Jd. grup
kutuplaşmasını; alt gruplan

& Aşagıdakilerden hangisinin bir grupta işlem kaybına yol açma olasılığı diğerlerinden *daha azdır?*

a. Karizması yüksek uzmanlığı çok düşük bir hder

b. Daha önce hiç karşılaşmamış grup üyeleri

c. Gruptaki üyelerinin diğer üyelerde olmayan bilgileri paylaşmaması

ü<L Gruptaki üyelerden bazılannm birbirlerini dinlememesi

e. En yetkin üyenin konuşma özgürlüğünün olmadığını hissetmesi - ' 9

Aşagıdakilerden hangisi ortak mülkiyet ikilemine örnek gösterilebilir?

a. Balıkçıların hepsi istedikleri kadar balık tutabilir,, ancak bunu yaparlarsa, balıklar tükenir ve butun balıkçılar bunun kötü sonuçlarına katlanır.

b. İnsanlar bir konserden rahatlıkla ve erken çıkabilmek ıçm alkışı es geçebilirler, ancak herkes bunu yaparsa herkes kapılara yüklenmiş olur konser salonundan çıkış yine yavaşlar.

c. Bireyler vergi vermese de olur, çünkü vergilerim ödemeseler büe başkalannm ödediği vergiler sayesinde parklardan ve otoyollardan yararlanabilirler. "

d. Bir yemekte hesap paylaşılacaksa gruptaki bireylerden bin daha pahalı bir ye-' •
mek ısmarladığında daha kârlı çıkar; ancak gruptaki herkes bunu,
yaptıgmdk' ' sonuçta herkes daha fazla para vermek zorunda kalacaktır.

10. Çatışmalann çözümlenmesinde iletişim ne zaman daha etkili oftır? "

a. Elektronik aygıtlar (örneğin elektronik posta) aracılığıyla iletişini kuruHtt; , ğunda.

b. Zorunlu olduğunda.

c. Çatışmanın her iki tarafı için de risk yüksek olduğunda.

d. Ara bulucu kullanıldığında.

p-oı '*-6 'q-8 '3-i 'e-9 'p-s *»+ '3-e *q-r



10

KİŞİLER ARASI ÇEKİM İlk İzlenimlerden Yakın İlişkilere

Nepal'in Katmandu şehrinin 160 kilometre uzağındaki Junigau köyünde genç erkek ve kadınlar dünyanın dört bir yanındaki akranları ile aynı umudu paylaşırlar -âşık olacak ve hayadanm paylaşacak birisini bulmak. Öte yandan, evliliğe giderken izledikleri yol ABD gibi Batılı ülkelerdekinden son derece farklıdır. Nepal köylerinde flört yasaktır, genç erkek ve kadınlar arasında gündelik karşılaşmalar bile uygunsuz olarak değerlendirilir. Geleneksel olarak eşler potansiyel taliplerin sosyal durumlarına, ailelerine, kasdaruıa ve ekonomik kaynaklarına odaklanan anne babalar tarafından seçilir. Görücü usulü bu evliliklerde gelinle damadın ilk kez düğün gecesinde konuşması eşine az rastlanan bir durum değildir. Gelinin tören sırasında ağlaması ve damadın taş kesilmiş ve içine kapanmış görünmesi de olağan dışı karşılanmaz (Goode, 1999). Talihsiz gibi gö-

,,1 5^*5^ - ** '

- TtaşJıHtrfdjlaSSâ "?'

Fıufesel, Çekicilik ve Hoşlanma „~r

Kişiler Arası Çekim Kufatnlan Sosyal

Degtş toküş ve Eşitlik

.* Yakın ÎUşldlety^Ĵ Î

Sevgiyi Tanımlamak *I* AS *ti* ,t1 ' • ' 1 " *■

íl

Kulcur vc Sevgi ■»

• Sevgi' ve*ffîşkrrer *

Evnın ve Sevgi*Bir Eş -



BAĞLANIlLAR%Yûınw^^fâİtâ: Çekıcılığmm Algılanışını Etkiler"mı7 Yakın. İlişkilerde. Bağlanma Tarzları

BAĞLANTILAR Bu Sian" 44Aşık *

Uzun Süreh IhşİdrŞde

ku' \





• Özet •: * '

rünen bu başlangıca karşın bu evliliklerin çoğu talkta. ABD'deki y« | sek boşanma oranlan Baul. ülkelerdeki kendi esini seçme sürecinin mu«jj ka en başanlı yol olması gerekmediğini gösteriyor olabilir nü? | Düğünden sonra gelin kocasının ailesinin yanma taşmır ve burada <ügji sük bir statüye sahiptir. En zor işlen o yapar; her sabah kocanın ay*W 1 cnnra da bu suyu içmesi gerekir (bu gelenek son yıllarda ba*l m yıkaması, sonra aa DU auj v »
kadınlar tarafından uygulanmamaktadır^ Goode, 199) |
Dünyada yalnızca eş bulma sürecinde degıl, aşkın tanımlanmasında! ve yaşanmasında da farklılıklar söz konusudur. Bu kitapta birçok kez del Sindiğimiz gibi, Batı ve Dogu kültürleri bireylerin ve grubun ya da toplug Ln Gereksinimlerini tanımlama konusunda farklılıklar sergiler. Batı topg lumlan bireyselcidir; bireyin özerkliğini, kendine yetmesini vurgular ve bt | revi kendi kişisel özellikleri çerçevesinde tanımlar. Dogu kültürleri ise or^ taklasacıdır gruba bağlılık vurgulanır ve birey gruptaki üyeliği çerçevesin^ de tanımlanır (Hofctede, 1984; Kim & Markus, 1999; Markus, Kitayama, & • Heinman 1996; Triandis, 1995).

%

al psikologlar romantik aşkın bireyselci toplumlarda önemli oldu- °Zm evliliğin önemli bir mihenk taşı olduğuna, buna karşılık ortak-: ES kültürlerdeki öneminin daha az olduğuna dikkat çeker. Bireyselci top- toLri. aşk çarpıcı, son derece kişisel bir deneyimdir, tasarı kendini eşine i tapan„ arkadaşta*, ve »leşini * süre ıçm göz ardı eder. Kmunle ıhşkiye , hecesi ya da evlenikce | i büyük oranda kişisel bu- karardır. Buna karşıhk, , *iZJL* toplumlarda as* bir birey, ailesinin ye diğer grup üyelerinin is rcMprini *aöı* önüne almak zorundadır ki bu da kimi zaman görücü usulü ev- * liügi tabullenmeyi gerektirir CDİon & Dion 1988, 1993; »«^tayama, Markus & Nisbett, 1998; Levine, Şato, Hashımoto, & Venna, 1995).

Bununla birlikte, Baülı eş bulma yollan basın yayın aracılığıyla ortaklaşa- kültürlere de yansımıştır; medyadaki bu anlatonlann etkili olduğu görülü, ; ci (Hatfield & Rapson, 2002). Örneğin, Nepal'de gelin ve damat adaylan ar- Sairlerine mektup yazıyorlar, düğünden önce birbirlerini biraz olsun ta- hşıyorlar Bu mektuplarda Batı'da idealleştirilen romantik aşk ko- Zutoyor^nun yerine, gelecekteki yaşamlaraun nasıl olacağım belirle- yen

ciddi ekonomik meseleler tartışılıyor ve eş adaylan birbirlerini güvenilir , ve evlenmeye değer olduklarına ikna etmeye çalışıyorlar (Goode, 1999). Bu mektupların yarattığı sonuçlar gelenekten bir adım daha uzaklaşıyor; Çift, M

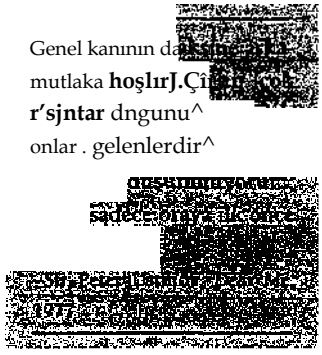
n "kaçırmak" yoluyla damadın evinde (ailesinin rızasıyla) evlenmeye karar verebiliyor. Yine de her şey olup bittikten sonra kız tarafının onayım da almak gerekiyor; aksi takdirde kız evlatlıktan reddedilebiliyor.

Benzer şekilde, Londra'da yaşayan Güney Asyalılar da' eş bulma meselesini bir dereceye kadar kendi inisiyatiflerine almaya başlamıştır. Geleneksel olarak, Ingiltere'de **yaşayan** Hindistan ve PakistanlIlar, memleketlerinde olduğu gibi, evliliği bireyler değil, aileler arasında yapılan bir anlaşma olarak görürler. Genç bir Hint kadının dediği gibi "evlilik sönüp gidebilecek bir aşka" değil; eğitim, gelir, aile durumu, din ve karakter benzerliklerine dayanır (Alvarez, 2003, s. 3). Yine de, "hızlı flört" gibi modern Batı tarzı kur teknikleri geleneksel tanışma biçimlerini değiştirmektedir. Hızlı flörtte herkese açık bir ortamda buluşan potansiyel eşler her bir adayla birkaç dakika için konuşma olanağı bulur; Hindular bir masada, Müslümanlar başka bir masada otururlar. Bir adayın hoşuna giden kişi hemen eve götürülüp "aile fertleriyle tanıştırılır". Bu ritüel bireysele! kültürlerde de gerçekleşmekle birlikte ortaklaşacı kültürlerde oldukça dallanıp budaklanır. Bu yeni "ayarlanmış evlilikte" talipler başlangıçta önemli bir rol oynasa da son karan yine iki tarafın aileleri verir (Alvarez, 2003).

Dolayısıyla, âşık olmak ve hayat arkadaşım seçmek gibi temel bir insanlık durumu bile sosyal psikolojinin (durumun) etkilerini taşır -bu örnekte, taliplerin kültürü. Bu bölümde başkalarının bize arkadaş ya da âşık olarak neden çekici geldiği ve ilişkilerin nasıl gelişip ilerleme kaydettiğini ele alacağız.

ÇEKİMİ YARATAN NEDİR?

Sosyal psikolog Ellen Berscheid, farklı yaşlardaki insanlara onlan neyin mudu ettiğim sorduğunda verilen yanıtlarda listenin en başında ya da en üstlerinde arkadaş edinmek ve olumlu, sıcak ilişkiler kurmak geliyordu (Berscheid, 1985; Berscheid & Peplau, 1983; Berscheid & Reis, 1998). Başkalarıyla anlamlı ilişkiler içinde olmamak insanların kendilerini yalnız, değersiz, umutsuz, çaresiz, güçsüz ve yabancılaşmış hissetmesine neden olur (Baumeister & Leary, 1995; Hartup & Stevens, 1997; Peplau & Perlman, 1982; Stroebe & Stroebe,


Genel kanının da
mutlaka **hoşlırJ.Çi**
r'sjntar dngunu^
onlar . gelenlerdir^

1996). Gerçekten de, sosyal psikolog Arthur Aron'a göre insanın en temel güdüsü "kendini genişletmektir". Bu, başka birisiyle örtüşme ve kaynaşma, böylece bu kişinin bilgisine, kavrayışına ve deneyimlerine ulaşarak yaşam deneyimlerini genişletip derinleştirme isteğidir (Aron, Aron, & Norman, 2004; Aron, Mashuk, & Aron, 2004). Bu bölümde ilk defa karşılaşan iki in- ■ sanın en başta birbirlerinden hoşlanmasından, yakın ilişkilerde aşkın gelişmesine dek, çekimin öncüllerini ele alacağız.

Yan Komşu: Yakınlık Etkisi

Kişiler arası çekimin en basit belirleyicilerinden biri yakınlıktır. Şans eseri en çok gördüğünüz ve etkileşime girdiğiniz insanlar çoğu zaman arkadaşlarınız ya da sevgiliniz olma olasılığı en yüksek olan kişilerdir (Beıs- cheid & Reis, 1998).

Bu çok bariz görünüyor olabilir, ancak sosyal psikologların yalanlık etkisi olarak andığı bu yakınlık ve çekimin en ilginç yönü, çok dar bir anlamda işlemesidir. Örneğin, MIT'de evli öğrencilerin kullandığı bir yerleşim kompleksinde yürütülen klasik bir çalışmayı ele alalım. Leon Festinger, Stanley Schachter ve Kurt Back (1950) farklı dairelerdeki çiftler arasında arkadaşlıkların nasıl oluştuğunu incelediler. Örneğin, kompleksin Westga- te West bölümü her biri 10 daire içeren 17 adet iki katlı binadan oluşuyordu. Çiftler dairelere, boş yer oldukça, rastgele yerleştirilmişti ve başlangıçta birbirlerini hiç tanımıyorlardı. Araştırmacılar ev sakinlerinden bütün yerleşim projesindeki en yakın 3 arkadaşlarının adım söylemelerini istedi. Tam da yakınlık etkisinin öngördüğü gibi, adı geçen arkadaşların %65'i, diğer binalar uzak olmamasına karşın, aynı binada yaşayan kişilerdi.

İşin daha da ilginç yanı bir bina içerisindeki arkadaşlık örüntüsüydü. Westgate West'teki binaların hepsi Şekil 10.1'de görülen çizimdeki gibi ta- sarlanmıştı: En yalan daire kapılan birbirinden yalnızca 6 metre kadar uzaktaydı ve iki kapı arasındaki en uzak mesafe yalnızca 27 metreydi. Araş- nrmacılar bitişik kapı komşularının %41'inin yakın arkadaş olduklarım

YakralıR-Etkısı
En çak gördtıgılnüz ve etkileşime girdiğiniz insanlann arkadaşınız ya da olma ihtimalinin yüksek olması



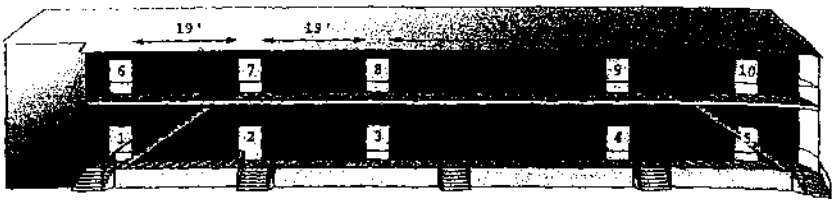
^4 . ... _____



Yakın arkadaşlıklar genellikle üniversite yıllarında başlar. Bunun nedeni, kısmen, uzun süreli yakınlıktır.

söylediğini, iki kapı uzakta yaşayanların %22'sinin ve koridorun iki ucunda yaşayanların yalnızca %10'unun aynı şeyi söylediğini bulmuştu.

Festinger ve meslektaşları (1950) çekim ve yakınlığın yalnızca fiilî fiziksel uzaklığa değil, aynı zamanda "işlevsel uzaklığa" da bağlı olduğunu ortaya koymuştur. İşlevsel uzaklık bazılarının, diğerlerine oranla, birbiriy- le daha fazla temas hâlinde olmasına neden olan mimari tasarımın belirli yönlerini anlatır. Örneğin, Şekil 10.1'de 1. ve 5. dairelerde kalanların arkadaşlık seçimlerini ele alalım. Merdivenlerin dibinde ve diğer durumda da posta kutularının yanında yaşamak, bu çiftlerin üst katta kalanları oldukça sık göreceği anlamına gelir. Doğal olarak, 1 ve 5 numaralı dairelerde kalanların üst katta kalanlarla arkadaşlık kurma oranı, birinci kattaki diğer da- irelerdekilere oranla daha yüksektir. (Sıradaki Dene ve Gör! araştırmasında yakınlığın sizin yaşamınızdaki etkilerini inceleyebilirsiniz.)



Şekil 10.1
Bir Westgate West binasının kat planı.
Yerleşkenin bütün binalarında aynı kat planı kullanılmıştı.
(Festinger, Schachter, & Back, 1950 çalışmasından uyarlanmıştır.)

Yakınlık etkisi tanışıklık, diğer bir deyişle sadece maruz kalmanın etkisi ile işler: Bir uyarıcıya ne kadar fazla maruz kalırsak ondan hoşlanma eğilimimiz de o kadar artar. Bazı insanlan daha çok görürüz ve onlarla ne kadar tanışık olursak arkadaşlık da o kadar gelişir. Elbette ki söz konusu kişi mide bulandırıcı bir budalaysa fazla maruz kalma, gittikçe daha fazla antipati duymaya neden olur (Norton, Frost, & Ariely, 2007). Bu tip olumsuz nitelikler olmadığındaysa aşinalık, çekim ve hoşlanma yaratır (Bomste- in, 1989; Griffin & Sparks, 1990; Moreland & Beach, 1992; Lee, 2001).

Yakınlık ve sadece maruz kalma etkilerine iyi bir örnek, üniversitedeki sınıfınızdır. Bütün bir dönem boyunca aynı insanlan görürsünüz. Bu durum onlardan daha fazla hoşlanmanıza mı neden olur? Araştırmacılar bu hipotezi Alman üniversite öğrencilerini, dönemin ilk gününde sınıftaki sıralara rastgele bir şekilde atayarak ve öğrencileri dönem boyunca izleyerek test etmiştir (Back, Schmukle, & Egloff, 2008). ilk günde öğrencilerden, diğer öğrencilerin ne kadar hoşlanna gittiğini ve onlan tanımayı ne kadar istediklerini puan bazında değerlendirmeleri istenmiştir. Bu ilk değerlendirmelerde, yan yana ya da aynı sırada oturan öğrencilerin, ayn ayn oturan öğrencilere oranla, birbirlerinden daha çok hoşlandığı görülmüştür. Bir yıl sonra aynı öğrencilerden yine aynı sınıf arkadaşlannı onlardan ne kadar hoşlandıktan, onlan ne kadar tanıdıklan ve arkadaşlıklanmn derecesi açısından tekrar değerlendirmeleri istenmiştir. Bir dönem önce yan yana ya da

Sadece Maruz Kalmanın Etkisi
Bir uyancıya ne kadar fazla maruz kalırsak ondan, hoşlanma eğilimimizin <£

DENE ve GÖR! ^_ **^JfSJff?**

Hantasmı Çıkarmak

*■ Bu alıştırmada arkadaşlarınız ve tanıdıklarınız olan insanlarlîe dSzeali' olarak zıt-' inan geçirdiğiniz yerler arasındaki ilişkiyi inceleyeceksiniz. Yakmlık.'arfadaşlarir - |, nızm kim oldıgumı söylüyor mu? . -

£ İlk olarak odaklanmak üzere fiziksel bir mekân seçin. Kaldığınız öğrenci yur4u» fôîaite-ya da çalıştığınız bina alabilir (Biz ömek *oknik* İ^e^ciyardunii kKÎlariâcaH ğ|z) Öğrenci yurdunuzdaki bir katın kat *planım kabataslak çizm. Jtütün. pda.jça*'~ ı J.pılannın, merdivenlerin ya da asansörün, tuvaletin,, salonun vs. konumlarınıbu',/ ^ plana dâhil edin. Kendi odanızı büyük bir X ile işaretleyin (Yalnızca kaldığınım kalktı mı yoksa bınamn daha büyük bir bölümünü mü işare dem"eniz gerektiğine siz ka- f| rarverebilirsiniz) " ’ı" ~~ *'

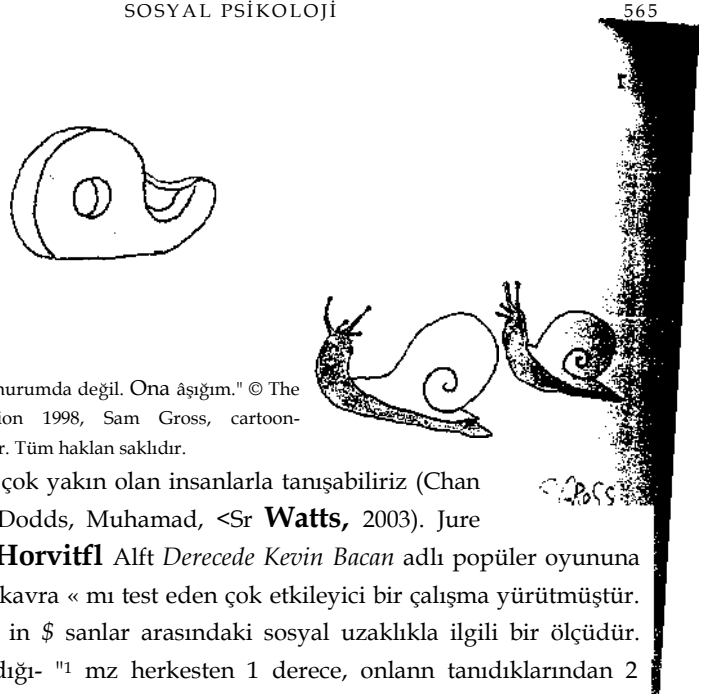
||kin olarak, bu katta kimlerin yakın arkadaşlarınız olduğuna karar verin. Onla.-.' irtın yurt odalarını da 1 sayısıyla işaretleyin. Daha sonra arkadaşlarınızın kimler ol- 5? "duğunu düşünün, onların odalarım da 2 sayısıyla işaretleyin. Son olarak tanıdık- lamızı düşünün -sizinle merhabalaşan ya da arada sırada ayaküstü: sohbet edenin^ : ’ •ti- sanlar. Onlann odalarını da 3 sayısıyla işaretleyin. - ■ *

tf. .Şimdi bu haritada arkadaşlık örüntünüzü inceleyin. Arkadaşlarınız fiziksel mekân- da odanızın çevresinde mı toplanıyorlar? 1 ve 2 numaralarıyla işaretlediğiniz yun odalan mekan olarak sizin odanıza en yakın olanlar mı? 3 numaralı odalara, oran.- ’ la size daha mı yakınlar? Peki ya herhangi bir numara vermediğiniz odalar (yani r /tanımadığınız ya da etkileşime geçmediğiniz insanlar) -bunlar sizin odanızdan en |*uzakta olan odalar mı? " •

& Son olarak, yakınlık haritanızı işlevsel uzaklığın varhğı açısından da inceleyin. Öğ- • | -Tenci yurdunun mimari özellikleri yurtta kalan bazı öğrencilerle daha çok karşdaş- | - manıza neden olan yollardan geçmenizi gerektiriyor mu? Örneğin, tuvaletin, tnut-,. fağm, salonun, merdivenlerin ya da asansörün ve posta kutularının konumu ya- ^ kinlik ve arkadaşlık kurma ûzennde önemli bir rol oynayabilir Bunların hepsi sık- *T* hkla gittiğiniz yerler; giderken ve dönerken bazı insanların odalarının ön&ndeti ge- ’ % diyorsunuz. Yolunuzun üstündeki insanlan daha mı iyi taşıyorsunuz?[1] Eğer öyleyi" *p* se, kimlerle arkadaşlık kurduğunuzda yakınlık önemli bir rol oynamış demektir t

aynı sırada oturan öğrenciler arasındaki arkadaşlığın bir sonraki dönemde de, ayn oturan öğrencilere oranla, yine daha fazla olduğu görülmüştür. Yakınlık etkisi ilişkilerimizden bazılarının aslında yalnızca “doğru zamanda doğru yerde" olmamızdan kaynaklandığını gösteriyor.

Yakınlıkla ilgili son bir not da bilgisayar aracılığıyla yaşanan dünyadaki işleyişiyle ilgili olacak. Bizden fiziksel olarak çok uzakta olsa da si-



"Bant kesici olması umurumda değil. Ona âşığım." © The New Yorker Collection 1998, Sam Gross, cartoonbank.com'dan alınmıştır. Tüm haklan saklıdır.

ber dünyada bize çok yakın olan insanlarla tanışabiliriz (Chan & Chen ^ 2004; Dodds, Muhamad, <Sr **Watts,** 2003). Jure Leskovec ve Eric **Horvitfl** Alft *Derecede Kevin Bacan* adlı popüler oyununa esin kaynağı olan kavra « mı test eden çok etkileyici bir çalışma yürütmüştür. "Ayrılık derecesi" in $ sanlar arasındaki sosyal uzaklıkla ilgili bir ölçüdür. Konumunuz tanıdığı- "[1] mz herkesten 1 derece, onlann tanıdıklarından 2 derece vs uzaktadır | Araştırmacılar 2006 haziranında dünyadaki mesajlaşma trafiğinin yakla- I şık olarak yarısını kapsayan Microsoft Messenger mesaj ağım incelemiş- ^ tir. Kimlerin birbirlerine metin mesajı gönderdiğine bakmış ve daha son- [1] ra iki insanı birbirine bağlamak için ortalama olarak bir "zincirdeki" kaç farklı insana gerek duyulduğunu hesaplamışlardır. 240 milyon insan arasında 30 milyar sohbet hesaplandıktan sonra zincirdeki insan sayısının 7 olduğunu ve eşlerin %90'mm 8 "sıçramada" birbirine bağlanabildiğini bulmuşlardır (Leskovec & Horvitz, 2007). Dolayısıyla, günümüzdeki medya çağında 6 (ya da 7) ayrılık derecesi, insanların karşılıklı bağlantılarım oldukça iyi bir şekilde açıklamaktadır.

Benzerlik

Gördüğümüz gibi yakınlık aşinalığı arttırır ve bu da hoşlanmaya yol açar, ancak gelişen bir arkadaşlığın ya da romantik bir ilişkinin beslenmesi için bundan daha fazlası gerekir. (Yoksa bütün oda arkadaşları en iyi arkadaş olurlardı!) Gerekli olan şey *benzerlik,* yani ilgilerimiz, tutumlarımız^ değerlerimiz, geçmişimiz ya da kişiliklerimiz arasında uyuşmadır. Halk ağzında bu durum "tencere yuvarlanmış kapağım bulmuş" *(benzerlik* kavrat

Bamard Üniversitesi öğrenci yurdu müdürü, oda arkadaşı başvurularını, yaşama alış-kanlıklan ve ilgi alanlan konusundaki sorulara verilen benzer yanıtlar doğrultusunda aymyor.

mı) atasözüyle dile getirilmiştir. Öte yandan halk dilinde "zıt kutuplar birbirini çeker" de denir *(tamamlayıcılık* kavramı ya da bize zıt olan insanları çekici bulacağımız fikri). Neyse ki eski atasözleri nedeniyle sürekli kafamızın karışmasına gerek yok; araştırma verileri insanları birbirine çekenin, çok büyük oranda tamamlayıcılık değil, benzerlik olduğunu ortaya koymaktadır (AhYun, 2002, Berscheid & Reis, 1998; Byme, 1997; McPherson, Smith-Lovin, <Sr Cook, 2001).

Fikirler ve Kişilik Çok sayıda araştırma, birisinin fikirleri sizinkilere ne kadar yakınsa o kişiden o denli çok hoşlanacağınızı gösteriyor (örneğin, Byme & Nelson, 1965; Lutz-Zois, Bradley, Mihalik, & Moorman-Eavers, 2006). Örneğin, klasik bir çalışmada Theodore Newcomb (1961,) Michi- gan Ûniversitesi'ndeki erkek öğrencileri okul yılının başında yurt odalarında oda arkadaşı olarak rastgele atamıştır. Bu durumda benzerlik, arkadaşlık oluşumunu öngörecek midir? Evet: Erkekler demografik olarak benzer kişilerle (örneğin, ortak bir kırsal geçmiş) ve kendileriyle benzer tutum ve değerleri olanlarla (örneğin, mühendislik mezunlan ya da liberal politik görüşe sahip olanlar) arkadaşlık kurar. Önemli olan yalnızca tutumlardaki

> benzerlik ya da demografik benzerlik değildir. Benzer kişilik özel] hoşlanma ve çekimi arttırır. Örneğin, eşcinsel erkeklerin ilişkileri j yürütülen bir çalışmada erkekler, kendilerininkine benzer kekleri aramıştır. Stereotip erkek özellikleri üzerine bir testte; alanların en çok -stereotip bir erkek özelliği olan -mantıklı bir] yışmda olduğu görülmüştür. Stereotip kadın özellikleri üzerine! sek puan alan eşcinsel erkeklerin ise stereotip bir kadın özelliği ,ı vurumcu bir partner arayışında olduğu ortaya çıkmıştır (Boyden',1 & Maier, 1984). Benzer kişilik özellikleri heteroseksüel çiftler[1] lıklar için de önemlidir (Acitelli, Kenny, & Weiner, 2001; Caspi ı ner, 1990; Gonzaga, Campos, & Bradbury, 2007; Klohnen &]
>
> Kişiler Arası Tarz Kişiler arası tarzı ve iletişim becerileri bize 1 sanlar da bize çekici gelir. Bir çalışmada başkalan hakkındaki ı ve kişiler arası etkileşimler konusunda konuşma biçimleri bakın zerliğin insanlar arasında hoşlanmaya neden olduğu görülmüştür ı son & Samter, 1996). Yüksek becerili insanlar sosyal etkileşimleri^

şık ve gelişmiş olarak görmüşlerdir; etkileşimin psikolojik yönlen âzg yoğunlaşmış ve bu psikolojik özelliği taşıyanlarla iletişime değer *ve,* dir. Düşük becerili insanlar sosyal etkileşimleri daha düz, daha i şık bir şekilde görmüşlerdir; etkileşimin araçsal yönleri (örneğin, ı pılabileceği ve gerçekte olanlar) üzerinde yoğunlaşırken karşılan sanların kişilikleri ya da güdüleriyle daha az ilgilenmişlerdir. Arkad lerinin iletişim becerileri benzerdir, düşük becerililer ve yüksek .1 kendileri gibi insanlarla arkadaş olmuştur. Gerçekten de, araştınnaî: şiler arası iletişim tarzı sizinle aynı olmayan insanlarla ilişkilerin yi ve gelişme şansının düşük olduğunu bulmuştur (Burleson, 1994;-1 Pittman, 1994). Bu, büyük olasılıkla ilişki ve evlilikte doyumu -et| ayrılık ve boşanmayı da- büyük oranda öngören bir etkendir.

İlgi Alanları ve Deneyimler Son olarak, benzerlik farklı ve daha in<? kilde de kendini gösterir, içinde bulunmayı seçtiğiniz durumlar, < reği, bunları benzer nedenlerle seçen insanlan içerir. Sosyal psikb hnda oturuyorsunuz ve çevrenizde bu dönem sosyal psikoloji der yı seçen başka insanlar var. Salsa dansı dersleri alıyorsunuz; ®l.,_ diğer insanlar da Latin danslanm öğrenmek için burada bulunuyorM layısıyla, kendimize benzer insanlan bulacağımız belirli sosyal duraj

'ni seçeriz. Örneğin, "izlemenin" (öğrencileri akademik yeteneklerine "*ört* gruplandırmanın) etkileri üzerinde yoğunlaşan öğrenci ilişkileri örün- leri üzerine yürütülen bir çalışmada araştırmacılar öğrencilerin kendi iz- erindeki öğrencilerle, başka izlerdeki öğrencilere oranla, arkadaşlık kurma 'Şaşılığının daha yüksek olduğunu bulmuştur (Kubitschek & Hallinan, 98). Bu arkadaşlıklann oluşmasında yakınlık ve ilk benzerliğin bir rol "nadığı açıktır. Bununla birlikte, araştırmacılar benzerliğin bir rolü daha tuğunu ekliyorlar: Zaman içerisinde aynı akademik izdeki öğrenciler ço- ' nlukla benzer deneyimleri yaşarlar ve bunlar diğer izlerdeki öğrencilerin eneyimlerinden farklıdır. Böylece aralannda yeni benzerlikleri oluşur ve feşfedilir ki bu da arkadaşlığı besler, enzerlik Üzerine Son Yorumlar Benzerlik üzerine iki noktaya daha değimlim. ilk olarak, benzerlik yakın arkadaşlıklarda çok önemli bir değişken jlmakla birlikte "fiilî" (ya da gerçek) benzerlik ile "algılanan" benzerlik, ^tni kişinin bir başkasına ne kadar benzediği

konusundaki *inancı* arasında iir ayrım yapmamız gerekiyor (Morry, 2007). Yakın tarihli bir üst-analiz Alışmasında R. Matthew Montoya ve meslektaşları uzun vadeli ilişkilerde "algılanan" benzerliğin hoşlanma ve çekimi, "fiili" benzerliğe oranla daha ıp öngördüğünü ortaya koymuştur. Dolayısıyla, kendini bir başkasına benzer hissetmek yine önemlidir, aslına bakılırsa, o kadar önemlidir ki kendimiz ve yakınlarımız arasında benzerlikler üzerine inançlar oluşturur ve bu benzerliklerin, aslında var olmasalar bile, gerçek olduklarına inanırız (Montaya, Horton, & Kirchner, 2008).

" *n* ikinci olarak, benzerliğin *olmaması* ilişkinin tipi üzerinde önemli bir rol oynar. Romantik bir ilişkiye başladığımızda tipik olarak ciddi, bağlılığa dayalı bir ilişki isteriz -ancak kimi zaman tek istediğimiz sadece "eğlenmektir". David Amodio ve Carolin Showers (2005) benzerliğin mi yoksa tamamlayıcılığın mı ön plana çıktığının, araştırma katılımcılarının romantik eşlerine ve ilişkilerine duydukları bağlılık düzeyine dayandığını bulmuştur. Katılımcılar bağlılığa dayalı bir ilişki istediklerinde benzer bir eş seçerler; buna karşılık, ilişkiye bağlılık düzeyi düşükse kendilerine jenzemeyen eşleri seçeceklerdir. Dolayısıyla, düşük bağlılığa dayalı ilişkilerde kasıtlı olarak bizden çok farklı birini partner olarak seçebiliriz. Bu te bir kişiyle yaşanan ilişki bütünüyle farklı ve yeni birisini tanıdığımız r "macerayı" ya da "keşfi" temsil eder; bununla birlikte, ilerleyen sayfalarda göreceğimiz gibi, benzerliklerden çok farklılıklara dayanan ilişkileri sürdürmek çok zor olabilir.

Karşılıklı Hoşlanma

Hoşlanılmak hepimizin hoşuna gider. Gerçekten de birisinin bizden hoşlandığını öğrenmemiz bile onun bize çekici gelmesini sağlar. Hoşlanma o denli güçlüdür ki benzerliklerin olmamasını bile telafi edebilir. Örneğin, bir deneyde genç bir kadın yalnızca göz temasıyla, erkek araştırma katılımcılarına doğru eğilip dikkatli bir biçimde dinleyerek onlara ilgisini gösterdiğinde katılımcılar, önemli konularda kendilerine itiraz etmesine karşın ondan çok hoşlandıklarım dile getirmişlerdir (Gold, Ryckman, & Mosley, 1984). İpuçları sözel olsun olmasın, belki de A kişisinden hoşlanmamızın en önemli belirleyicisi, A kişisinin bizden hoşlandığına ne kadar inandığı- mızdır (Berscheid & Walster, 1978; Kenny, 1994b; Kenny & La Voie, 1982; Kubitschek & Hallinan, 1998; Montoya & Insko, 2008).

Karşılıklı hoşlanma bazen, 3. Bölüm'de ele aldığımız gibi, kendini doğrulayan kehanet yoluyla gerçekleşir. Araştırmacılar bu süreci bir deneyle ortaya koymuşlardır (Curtis & Miller, 1986). Çalışmada karşılaşmadan önce

birbirlerini tanımayan üniversite öğrencileri çalışmaya çiftler hâlinde katılmıştır. Her çiftten bir kişiye ---------- ~− spesifik bir bilgi verilir. Araştırmacılar kimi Yaşam birçok arkadaşhkkkatılımcıların diğer öğrencinin kendisinden güçlendirilmeli. Sevmek, , hoşlandığını, kimilerinin ise hoşlanmadığı- sevılmek varoluşun en bû- m zannetmesini sağlar. Öğrenci çiftlerinin S^gî^M^gözü'hS&n ' s o n r a yeniden görüşerek birbirleriyle mez, }ıer zaman neşeye eği^î konuşmalanna izin verilir. Tam da öngörül- lımlîdır.' ";,7j ; düğü gibi kendisinden hoşlanıldığım düşü- -WiUiamBlake,lovetopmlts.i nen katılımcılar, diğer katılımcılara oranla, ■"TîŞpfHf* v /ü's-*-' - . • o ' eşlerine daha hoşa giden davranışlar sergilemiştir; kendilerini daha fazla açmış, tartışma konusunda fazla zıt görüşlü davranmamış ve genellikle daha sıcak, hoş bir şekilde davranmışlardır. Aynca, kendisinden hoşlanıldığım düşünen öğrenciler, hoşlanılmadığmı düşünen öğrencilere oranla, diğer katılımcının çok daha fazla hoşuna gitmiştir. Kısacası, çiftler eşleştikleri kişilerin davramşlannı yansıtma eğilimi sergilemiştir.

Fiziksel Çekicilik ve Hoşlanma

Yakınlık, benzerlik ve karşılıklı hoşlanma kimden hoşlanacağımızın tek belirleyicisi değildir. Fiziksel görünüm insanlar hakkmdaki ilk izlenimlerimiz açısından ne kadar önemlidir? İnsanların gerçek davranışlarının (söylediklerinin değil, yaptıklarının) incelendiği alan deneylerinde insanların fiziksel çekicilikten büyük oranda etkilendikleri görülmüştür. Örneğin, klasik bir çalışmada Elaine Walster Hatfield ve meslektaşları (Walster, Aronson, Abrahams, & Rottman, 1966) Minnesota Üniversitesi'ne yeni kabul edilen 752 öğrenciyi tanışma haftasında birbirleriyle önceden tanışma olmadan görüştürmüştür. Öğrenciler önceden bir dizi kişilik ve yetenek testinden geçirilmiş olsa da araştırmacılar öğrencileri rastgele olarak eşleş- tirmiştir. Dans gecesinde eşler dans ve sohbet ederek birlikte birkaç saat geçirmiştir. Daha sonra da buluşmayı değerlendirmiş ve aynı kişiyle yeniden buluşmayı ne kadar istediklerini belirtmişlerdir. Birbirlerinden hoşlanıp hoşlanmadıklarını belirleyen birçok olası özellik arasından -örneğin, eşin zekâsı, bağımsızlığı, duyarlılığı ya da içtenli- gi- en çok öne çıkan belirleyici özellik, fiziksel çekicilik olmuştur.

> Yalnızca yüzeysel insanlar başkalarını görünüşlerine göre yargılamaz.
> —Oscar Wilde, *The Picture of Dorian Gray*, 1981

Dahası, erkeklerin ve kadınların puanlamaları arasında büyük bir farklılık da görülmemiştir. Bu ilginç bir nokta, çünkü çeşidi çalışmalarda erkek ve kadınların fiziksel çekiciliğe eşit oranda dikkat ettiğinin görülmesine karşın (Duck, 1994a, 1994b; Lynn & Shurgot, 1984; Speed & Gangestad, 1997; Woll, 1986) diğer çalışmalarda erkeklerin çekiciliğe kadınlardan daha çok önem verdiği belirtilmektedir (Buss, 1989; Buss & Bames, 1986; Howard, Blumstein, & Schwartz, 1987). Birçok çalışma üzerinde yürütülen bir üst-analiz çalışmasında her iki cinsiyetin de çekiciliğe önem vermekle birlikte, erkeklerin biraz daha fazla değer verdiği bulunmuştur (Feingold, 1990); bununla birlikte cinsiyete bağlı bu farklılık erkek ve kadınların gerçek davranışlarının değil, tutumlarının incelendiği çalışmalarda daha büyüktür. Dolayısıyla erkeklerin potansiyel bir arkadaşlık, randevu ya da eş arayışında fiziksel çekiciliğe, kadınlara oranla, daha fazla önem verdiklerim *söylemelerine* karşın, iş gerçek davranışlara geldiğinde iki cinsiyetin fiziksel çekiciliğe tepkileri birbirine daha yakındır.

/

Son çalışmalar da erkek ve kadınların fiziksel çekiciliğe eşit önem verdiğini ortaya koyuyor, iki araştırmacı önemli bir aynm üzerinde yoğunlaştılar: Erkek ve kadın katılımcılara potansiyel bir cinsel eş seçiminde (yani kısa süreli, bağlılığa dayanmayan bir ilişkide) ve potansiyel bir hayat arkadaşı seçiminde (yani, bağlılığa dayalı, uzun vadeli bir ilişkide) önem verdikleri (fiziksel çekim de dâhil olmak üzere) 23 ayırıcı özelliği sordular (Regan & Berscheid, 1997). Her iki cinsiyet de fiziksel çekiciliği potansiyel bir cinsel eş seçiminde en çok istenen özellik olarak değerlendirmişti. (Sadece hayat arkadaşı seçiminde erkekler, fiziksel çekiciliğe kadınlara oranla daha fazla puan vermişti, ancak bu, erkeklerin en çok önem verdiği özelliklerden biri değildi.) Diğer çalışmalarda, her iki cinsiyetin de fiziksel çekiciliği cinsel arzuyu tetikleyen en önemli özellik olarak değerlendirdiği görülmüştür (Graziano, Jensen-Cambell, Shebilske, & Lundgren, 1993; Regan & Bersheid, 1995).

Son olarak, fiziksel görünümün çekicilikte oynadığı güçlü rol yalnızca heteroseksüel ilişkilerle *sum*h değildir. Az önce değindiğimiz türde bir "kör randevu" çalışmasına eşcinsel erkekler katıldığında tıpkı önceki çalışmadaki heteroseksüel erkek ve kadınlar gibi davrandıkları görülmüştür: Eşlerinin fiziksel çekiciliği, onlardan hoşlanmalanndaki en büyük etken olmuştur (Sergios & Cody, 1985).

Çekicilik Nedir? Çekicilik bakanın gözünde midir yoksa neyin güzel ve yakışıklı olduğu konusunda hepimizin paylaştığı ortak özellikler var mıdır? Henüz çocukluk yıllarından itibaren medya bize neyin güzel olduğunu ve güzellik tanımının iyilik ile bağlantılı olduğunu söyler. Örneğin, en geleneksel çocuk kitaplarını resimleyenler ve Disney filmlerindeki karakterleri çizenler kadın kahramanlan -ve cplan kurtarıp kalplerini kazanan prensleri- hep benzer şekilde resmederler. Örneğin, kadın kahramanların değişmez özellikleri şunlardır: küçük ve kalkık burunlar, büyük gözler, şekilli dudaklar, pürüzsüz bir ten ve ince, atletik bedenler -tıpkı Barbie bebekleri gibi.

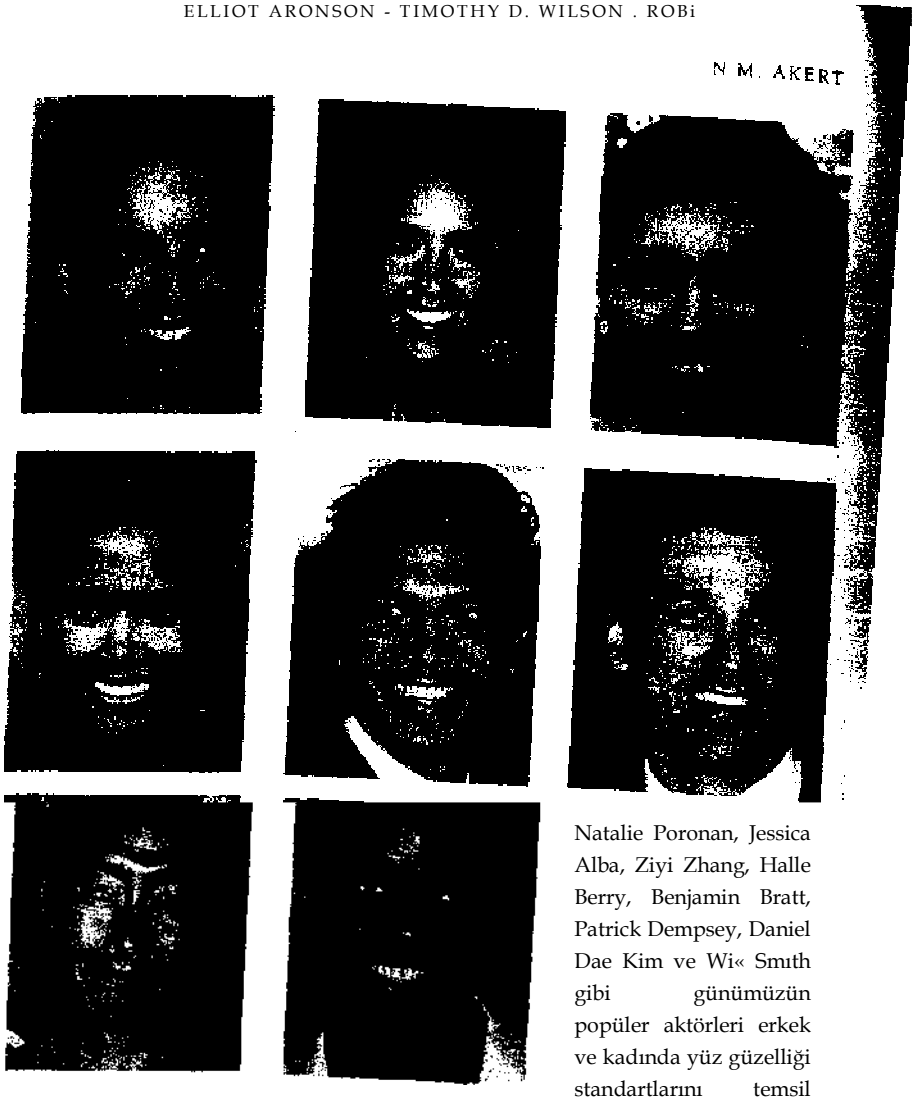
Medyanın çekicilik betimlemelerinin bombardımanı altında kalan bizlerin güzelliği tanımlarken aynı ölçütleri kullanmayı öğrenmemiz şaşırtıcı değildir (Fink & Penton-Voak, 2002; Tseelon, 1995). Batı kültüründe çok çekici olarak kabul edilen ünlülerin fotoğraflarını ele alalım. Onlara bu sıfatı kazandıran yüz özelliklerini betimleyebilir misiniz? Michael Cunning-

ham (1986) bu güzellik standartlarını belirlemek için yaratıcı bir çalışma tasarladı. Erkek üniversite öğrencilerinden, üniversite yıllığından ve uluslararası güzellik yarışmasından seçilen 50 fotoğrafın çekiciliğini değerlendirmelerini istedi. Daha sonra her bir fotoğraftaki yüz özelliklerinin görece büyüklüklerini dikkatli bir şekilde ölçtü. Kadın yüzlerine yönelik çekicilik değerlendirmelerinin büyük göz, küçük burun, küçük bir çene, belirgin elmacık kemikleri ve düzgün bir boyun, kalkık kaşlar, büyük göz bebekleri ve büyük bir gülümseme ile ilişkili olduğunu buldu. Araştırmacılar kadınların da erkek güzelliğini aynı şekilde değerlendirdiğini ortaya koydu (Cunningham, Barbee, & Pike, 1990). Büyük gözlü, belirgin elmacık kemikli, geniş çeneli ve büyük bir gülümsemeye sahip erkek *yüzleri* daha çekici olarak görülüyordu.

Ah nsuı gıvsellıjı nt ke pazelıktır dokunduğa her şeyi aşındırır, kirletir. - Orestes, M Ö 4i}8

Erkek ve kadınların puanlandırmalarının bazı noktalarda çakıştığı da görüldü. Her iki taraf da karşı cinste büyük gözleri seviyordu; bunlar, yeni doğan memelilerin yüzlerine oranla daha büyük gözleri olması nedeniyle "bebek yüzlü" tanımına uyan yüzlerdi. Bebek yüzlü özellikleri çekici olarak düşünülür çünkü insanda sıcaklık ve koruma hisleri yaratır -bebeklere, yavru kedi ve köpeklere verdiğimiz tipik tepkileri düşünün (örneğin, Berry, 1995; McArthur & Berry, 1987; Zebrowitz, 1997; Zebrowitz & Montepare, 1992). Her iki taraf da karşı cinsiyette belirgin elmacık kemiklerini sever ve yetişkinlere özgü bu özellik, cinsel açıdan gerçekten olgunlaşmış yüzlerde bulunur. Güzel olarak değerlendirilen kadın yüzlerinde bebek yüzlü özelliklerinin, yakışıklı erkek yüzüne oranla daha fazla olduğuna dikkat edin (küçük burun, küçük çene). Bunun nedeni kadınların, erkek güzelliğine oranla, çocuksu niteliklerle daha fazla bağdaştırılması olabilir.

Kültürel Güzellik Standartlan İnsanların güzel ya da yakışıklı yüz algılan farklı kültürlerde aynı mıdır? Şaşırtıcı ancak evet (Cunningham, Roberts, Barbee, Druen, & Wu, 1995; Jones & Hill, 1993; McArthur & Berry, 1987; Rhodes ve ark., 2001). Irk gruplan ve etnik gruplar belirli yüz özellikleri açısından birbirlerinden ayrılsa bile çok farklı kültürlerden gelen insanlar, insan yüzündeki çekici fiziksel özellikler konusunda hemfikirdir. Araştırmacılar çeşitli ülke, etnik köken ve ırk gruplanndan gelen katılımcılara yine çeşitli ülke, etnik ve ırksal gruplan temsil eden insan yüzlerinin fotoğ-



Natalie Poronan, Jessica Alba, Ziyi Zhang, Halle Berry, Benjamin Bratt, Patrick Dempsey, Daniel Dae Kim ve Wi« Smıth gibi günümüzün popüler aktörleri erkek ve kadında yüz güzelliği standartlarını temsil ederler.

raflarım göstermiş ve bunların çekiciliklerini değerlendirmelerini istemiştir. Katılımcıların puanlamaları kayda değer oranda birbiriyle uyuşmuştur. Örneğin, bu yöndeki çalışmalar üzerinde yürütülen bir araştırmada katılımcıların verdikleri puanlar arasındaki korelasyonların 0,66 ila 0,93 arasında seyrettiği görülmüştür ki (Langlois & Roggman, 1990) bunlar çok güçlü korelasyon ilişkileridir (bkz. 2. Bölüm). Judith Langlois ve meslektaşlarının (2000) birçok çalışma üzerinde yürüttüğü bir üst-analiz çalışma-

sında da güzel ve yakışıklı yüzün özelliklerinin farklı kültürlerde benzer olduğu yönünde verilere ulaşılmıştır. Geniş gruplar dâhilinde insanların değerlendirmeleri çeşitlilik sergilemekle birlikte bir görüş birliği söz konusudur: Kültürel geçmişi ne olursa olsun insanlar kimi yüzlerin diğerlerinden daha iyi göründüğünü düşünürler (Berscheid & Reis, 1998).

Bu sonuçlan nasıl açıklayabiliriz? Araştırmacılara göre insanlar geçirdikleri evrim süresince belirli yüz oranlannı daha çekici bulmaya başlamıştır (Langlois & Roggman, 1990; Langlois, _____ .

Roggman, & Musselman, 1994). Örneğin, • ,
bebeklerin bile çekici yüzleri, çekici olmayan G*zelhk diğer tûm referans
mektuplarımdan daha yüzlere yeğlediğini ve yetişkinlerle aynı fo- önemIlbır
toğraflan beğendiklerini biliyoruz (Langlois, -Aristoteles, M.0.4. yüzyıl'
Ritter, Roggman & Vaughn, 1991; Langlois, _____
Roggman, <Sr Rieser-Danner, 1990). Hem erkek hem de kadın yüzlerinde tercih edilen yüz güzelliği özelliklerinden biri simetri, yani yüzün bir yanındaki niteliklerin, diğer yanındakilerle uyuşmasıdır. İnsanlar simetrik yüzleri asimetrik yüzlere oranla daha çekici bulurlar (Little ve ark., 2008; Langlois ve ark., 2000; Rhodes, 2006). Evrim psikologlarına göre simetrik yüz nitelikleri, sağlıklılığın ve üretkenliğin işaretleridir ve insanlar da bu nedenle, yani "iyi genlerin" göstergesi olduğu için, simetrik yüzleri tercih ederler (Grammer & Thomhill, 1994). Bu tercih bir dizi çalışmada "karma" yüz fotoğraflan yaratılarak incelenmiştir. İki yüzün fotoğraflan dijital ortamda ikisinin özelliklerinin matematik ortalamasını sergileyen tek bir yüz alaşımı yaratacak şekilde birleştirilmiştir. Bu işleme, 32 yüzden tek bir karma yüz yaratılana dek devam edilmiştir. Araştırma katıhmcılanna gösterildiğinde son karma fotoğrafların, bu fotoğrafla- n oluşturan önceki fotoğraflann hepsinden daha çekici bulunduğu ve bu durumun erkek ve kadın yüzlerinde değişmediği görülmüştür (Langlois & Roggman, 1990; Langlois ve ark., 1994). Bu "ortalama" karma yüzün daha çekici olmasının nedeni, önceki yüzlerdeki kimi alışılmamış ve asimetrik özelliklerin ortadan kalkmış olmasıdır.

Bu, "ortalama" yüzleri daha çekici bulduğumuz anlamına mı geliyor? Elbette ki hayır, çünkü sinema yıldızlannın ve modellerin fiziksel özelliklerine tepki vermemizin nedeni çoğu insanla karşılaştmldıklannda "ortalamanın üzerinde" görünmeleridir. David Perret ve meslektaşlan bu noktayı,



Yüz alaşımlarının fiziksel çekiciliği. Langlois ve Roggman (1990) bilgisayar aracılı^' yüz alaşımları yarattılar. Yukanda işlemin ilk adımı görülüyor: İlk iki kadın fotogran birleştirilerek en sağdaki "alaşım kişi" yaratılıyor. Bu alaşım kişinin yüz özelliklen ör gün iki kadının yüz özelliklerinin matematiksel ortalamasıdır.

(Langlois, Roggman, & Musselman, 1994 çalışmasından)

yürüttükleri bir çakmada açıklığa kavuştunnuştur (Perrett, May, & Yoshi- kawa, 1994). Bu çalışmada iki tip karma yüz yaratılmıştır: Bir fotoğrafta her biri "ortalama" olarak değerlendirilen 60 yüzden, bir karma yüz yaratılmıştır. Diğer fotoğrafta ise "çok" çekici olarak değerlendirilen 60 yüzden, bir karma yüz yaratılmıştır. Bu iki cipteki kama yüzler beyaz kadın ve erkek, Japon kadın ve erkek yüzleri kullanılarak oluşturulmuştur. Daha sonra Ingiltere ve Japonya'daki araştırma katılımcıları bu karma yüzleri çekicilikleri açısından değerlendirmiştir.

Araştırmacılar ilk olarak "çok çekici" karma yüzlerin "ortalama karma yüzlerden" önemli ölçüde daha çekici algılandığım bulmuştur. İkinci olarak, Japon ve İngiliz katılımcılar yüzleri değerlendirirken aym karar örün- tüsünü sergilemiştir, bu da farklı kültürlerde ve kişinin kendi etnik kökeni ile aynı ya da farklı etnik gruplarda çekici yüz algısının benzer olduğu düşüncesini desteklemektedir. Son olarak, bu "çok çekici" karma yüzler nasü görünür? ister Japon ister beyaz olsun, yüz şekillerinin Michael Cunning- ham ve meslektaşlarının düzenlediği araştırmadaki (Cunningham, 1986; Cunningham, Barbee, & Pike, 1990) erkek ve kadınların betimlemelerine uyduğu görülmüştür. Örneğin, Japon ve beyaz "çok çekici" karma kadın yüzlerinde, "ortalama çekicilikteki" karma yüzlere oranla, daha yüksek elmacık kemikleri, daha ince bir çene ve daha büyük gözler bulunur (Perrett ve ark., 1994).

Aşinalığın Gücü Kişiler arası çekimi belirleyen en önemli değişken gerçekken de aşinalık olabilir (Berscheid & Reis, 1998). Birçok yüzü "ortalama hâ- ■ le getirmenin" tipik, tanıdık ve fiziksel açıdan çekici tek bir yüz yarattığından az önce söz ettik (ayrıca bkz. Halberstadt & Rhodes, 2000). Son çalışmalarda aşinalığın daha da şaşırtıcı bir etkisine rastlandı: Araştırmacılar yüzlerin çekiciliğini değerlendirirken kendi yüzlerine, en çok benzeyen 'yüzleri

seçiyordu! Araştırmacılar daha sonra her bir katılımcının yüzünü bilgisayar aracılığıyla (ve katılımcının bilgisi olmadan) karşı cinsten bir kişinin fotoğrafına dönüştürdüler. Bu fotoğraf katılımcılara gösterildiğinde . katılımcıların karşı cinsteki "klonlanna" daha da yüksek çekicilik puanlan verdikleri görüldü (Little & Perrett, 2002). Ûyle görülüyor ki yakın ilişki içindeki insanlar da bu aşinalık tercihini sergilemektedir. Aynı aileden gelen ya da yakın arkadaş olan araştırma katılımcılan, fotoğraflan çekicilik açısından değerlendirirken, yabancılara oranla, daha çok uyuşuyordu. Ûyle görülüyor ki insanlar, yakışıklılık ve güzellik konusundaki "kişisel zevkleri" farklılıklar sergilese bile, en aşina ve yakın olduklan insanlarla son derece benzer zevkler taşımaktadır (Bronstad & Russell, 2007).

Aşinahk aynı zamanda bu noktaya kadar ele aldığımız diğer kavramları da vurgulamaktadır: yakınlık (sık gördüğümüz insanlar sadece maruz kalma yoluyla bile bize daha aşina olurlar), benzerlik (bize benzeyen insanlar aynı zamanda aşinadırlar) ve karşılıklı hoşlanma (birbirlerinden hoşlanan insanlar birbirlerini daha çok tanır, birbirlerine daha fazla aşina olurlar). Bütün bu çekicilik değişkenleri "temelde aşina ve güvenilir olanı, yabancı ve potansiyel olarak tehlikeli olana tercih etmemizin" farklı ifadeleri olabilir (Berscheid & Reis, 1998, s. 210).

Çekici İnsanlarla ilgili Varsayımlar Güzellik, öyle olmaması gereken durumlarda bile "önemlidir"; bu gerçeği göz ardı etmememiz gerekiyor. Güzeli çekici buluruz ve bu da gündelik yaşamda eşitsizliğe neden olabilir. Güzelliğin yarattığı haksız kazanımlann kanı donduran bir örneği Lina Badr ve Bahia Abdallah (2001) tarafından düzenlenen ve Lübnan'ın başkenti Beyrut'taki hastanelerde doğan prematüre bebeklerin fiziksel yüz çekiciliği ile sağlık durumlarının değerlendirildiği bir çalışmada görülmüştür. Araştırmacılar fiziksel çekiciliğin bebeğin gelecekteki sağlık durumunu, mevcut tıbbi koşullanna oranla çok daha fazla öngördüğünü bulmuştur. Bebek ne kadar çekiciyse o kadar hızlı kilo almış ve hastanede yatma

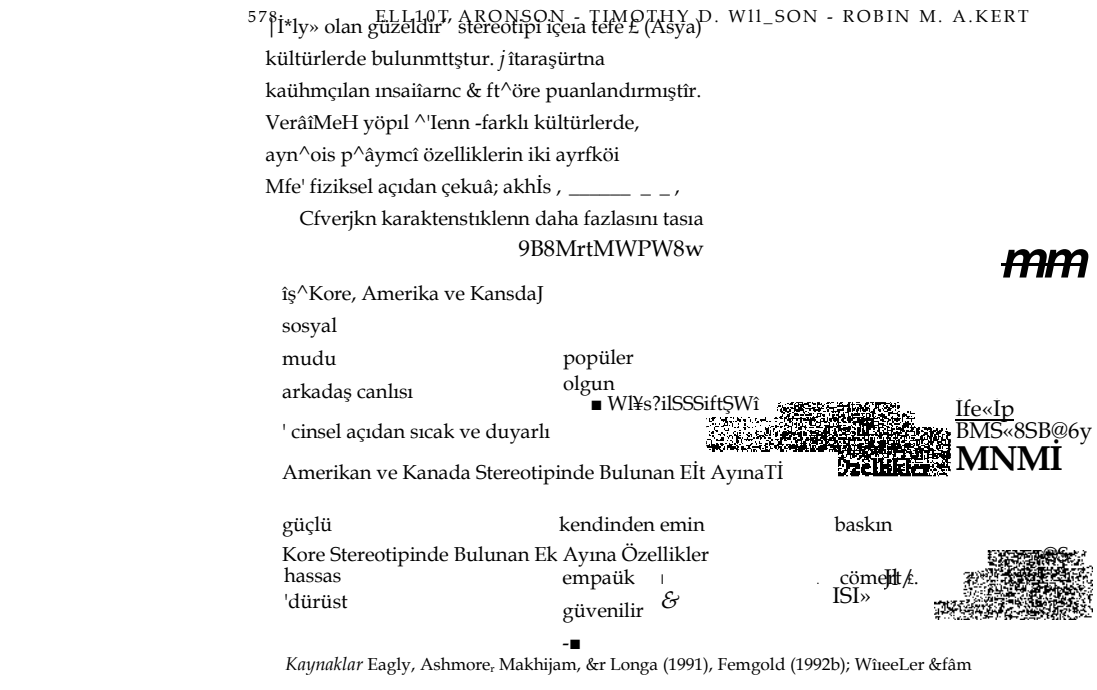


Bağımsızlığa değer verilen Bacı kültürlerinde "güzel" stereotipi, kişisel güç ayıncı özelliğini de içerir. Daha ortaklaşacı Asya kültürlerinde güzel insanların dürüstlük ve başkalarını düşünme gibi ayırıcı özelliklere sahip olduğu varsayılır.

süresi de o kadar kısalmıştır. Ne- € den? Yenidoğan birimindeki hemşireler bu "daha şirin" bebeklerle II daha fazla ilgilenmiş, onlara daha iyi bakmıştır.

Fiziksel çekicilik başka birçok avantajı da beraberinde getirir. Ortalamanın üzerinde görünümlü in- s sanların daha çok para kazanma olasılığı, ortalamanın altında görünümlü insanlara oranla %10 ila 15 daha fazladır (French, 2002; Ham- mermesh & Biddle, 1994; Mobius & Rosenblat, 2006). Çekicilik insanların seçimlerde galip gelmesini bile sağlayabilir. Panu Poutvaa- ra ve meslektaşları (2006) Finli siyasi adayların fotoğraflarım diğer birçok ülkedeki (adaylar hakkında önceden bilgi sahibi olmayan) araştırma katılımcılarına göstermiş ve bu politikacıların çekicilik ve diğer nitelikler açısından değerlendirilmelerini istemiştir. Katılımcıların çekicilikle ilgili puanlandırmalarının, adayların gerçek seçimlerde aldıkları oy oranını diğer niteliklerden daha iyi öngördüğü bulunmuştur. Bu etki, kadınlarda daha fazla olmakla birlikte, hem erkek hem de kadın adaylar için geçerlidir. Daha yüksek bir "güzellik puanı" kadın adayların toplam oylarında %2,5 ila 2,8'lik, erkek adayların toplam oylarında %1,5 ila 2,1'lik bir artış anlamına gelir ki bunlar başa baş giden bir seçimde çok önemli değerlerdir (Poutvaara, Berggren, & Jordahl, 2006).

Birçok çalışmada fiziksel çekiciliğin insanların çekicilikle ilgili yüklemelerini etkilediği bulunmuştur. Özellikle, güzel insanlara dış görünüşle ilgisi olmayan olumlu nitelikler yükleriz. Bu eğilim "güzel olan iyidir" stereotipi olarak adlandırılır (Ashmore & Longo, 1995; Calvert, 1988; Dion,



Kaynaklar Eagly, Ashmore, Makhijam, &r Longa (1991), Femgold (1992b); WîıeeLer &fâm

Berscheid, & Walster, 1972; Moore, Grazıano, & Mıllar, 1987). Üst-analız- ler fiziksel çekiciliğin en çok -hem erkeklerin hem de kadmlann- sosyal yeterlilik yargılanın etkilediğini gösteriyor: Güzellerin, daha az çekici insanlara oranla, daha sosyal, daha dışa dönük ve popüler olduklan düşünülür (Eagly, Ashmore, Makhijani, & Longo, 1991; Feingold, 1992b). Aynı zamanda daha çekici, daha mutlu ve daha girişken olarak görülürler.

Güzel insanlarla ilgili bu stereo tipler farklı kültürlerde aynı mıdır? Öyle görülüyor ki evet (Anderson, Adams, & Plaut, 2008; Chen, Shaffer, & Wu, 1997). Örneğin, Güney Kore'nin başkenti Seul'deki öğrencilerden yıllıktaki, fiziksel çekicilik açısından farklılıklar sergileyen, bir dizi fotoğrafı değerlendirmeleri istenmiştir (Wheeler & Kim, 1997). Hem erkek hem de kadın katılımcılar fiziksel açıdan daha çekici olan insanlann aynı zamanda sosyal açıdan daha becerikli, daha arkadaş canlısı ve uyumlu olduğunu düşünmüştür

-aynı özellik grubu Kuzey Amerikalı katılımcılar tarafından da fiziksel çekicilikle bağdaştınlmıştır (bkz. Tablo 10.1). Bununla birlikte Güney Kore ve Kuzey Amerikalı öğrenciler, iki farklı kültürde önemli ve değerli görülen değişik özellikleri yansıtacak şekilde, güzellikle bağdaş tınlan diğer ayıncı özellikler bakımından farklılıklar sergilemiştir (Markus ve ark., 1996; Triandis, 1995). Bağımsızlık, bireysellik ve kendine yeterliliğe değer verilen bireysel- ci kültürlerde yaşayan Amerikalı ve Kanadalı öğrenciler için "güzel" stereotipi, kişisel güç özelliklerini de içerir. Bu ayıncı özellikler Kore'deki "güzel" stereotipinde görülmez. Buna karşılık, ortaklaşacı bir kültürde yaşayan ve uyumlu grup ilişkilerine önem veren Koreli öğrenciler için "güzel" stereotipi, dürüsdük ile başkalan için endişelenmeyi içerir ve bu ayıncı özellikler Kuzey Amerikan stereotipinde görülmez (bkz. Tablo 10.1).

İşin ilginç yanı, güzel stereotipinin sosyal beceri alanında özellikle başarılı olduğu bazı araştırmalar tarafından da desteklenmektedir; çok çekici insanların sosyal etkileşim becerileri iyi gelişmiştir ve başkalanyla etkileşimlerinden, daha az çekici insanlara oranla, daha fazla tatmin olduklarım ifarj? ederler (Feingold, 1992b; Langlois ve ark., 2000; Reis ve ark., 1982). Hiç kuşkusuz stereotiple ilgili bu "gerçeğin" nedeni, güzel insanlann daha erken yaşlardan itibaren daha fazla sosyal ilgi görmesi, bunun sonucunda da sosyal becerilerinin daha fazla gelişmesidir. Burada kendini doğrulayan kehanetin işbaşında olduğunu görebilirsiniz (bkz. 3. Bölüm): insanlara davranış şeklimiz, onların davranışlarım ve sonuçta kendilerini algılayışlarım da etkiler.

"Sıradan" birisinin kendini doğrulayan kehanet yoluyla "güzel" gibi davranması sağlanabilir mi? Bu sorunun yanıtını arayan araştırmacılar, üniversitedeki erkek öğrencilere, diğer araştırma katılımcısı olan bir kız öğrencinin, resmiyle birlikte, çeşidi bilgilerini içeren bir paket verdiler (Snyder, Tanke, & Berscheid, 1977). Fotoğraf hileliydi; ya çekici ya da çekici olmayan bir kadma aitti. Öğrencilere bu kadınla bir telefon konuşması yapacak- lan söylenmişti (bu deney koşulunda yalnızca sözel iletişim kullanılmış, jest ya da yüz ifadelerine yer verilmemişti). Fotoğrafın deneydeki amacı erkeklerde "güzel olan iyidir" stereotipini harekete geçirerek fiziksel açıdan çekici kadının, daha az çekici olan kadına oranla, daha sıcakkanlı, sempatik ve dengeli olduğu, onunla konuşmanın daha eğlenceli geçtiği düşüncesini yaratmaktı. Aslmda erkek öğrencilere verilen fotoğraftaki kadın, telefondaki kişi değildi. Erkeklerin

inançlan gerçeklik yaratacak mıydı?

Evet, çekici bir kadınla konuştuğunu düşünen erkek öğrenciler telefonda, çekici olmadığını düşündükleri kadınla konuşmalarına oranla, daha sıcak ve daha cana yakın konuşuyordu. Üstelik erkek öğreticilerin davranışı kadınların tepkilerini de etkiliyordu. Bağımsız gözlemciler yalnızca kadının konuşmalarım içeren bir bant kaydını (fotoğrafa bakmadan) dinlediklerinde erkek öğrencilerin fiziksel açıdan daha çekici olduğunu zannettiği kadını, daha az çekici olduğunu zannettikleri kadına oranla, daha çekici, güvenli, canlı ve sıcak olarak değerlendirecekti. Kısacası, erkek katılımcı çekici bir kadınla konuştuğunu sandığı için onunla en iyi, en etkileyici niteliklerini ortaya çıkaracak şekilde konuşuyordu.

Bu çalışma daha sonra roller değiştirilerek tekrarlandı: Kadın katılımcılar çekici olan ya da olmayan bir erkeğin fotoğraflarına baktılar ve daha sonra onunla telefonda konuştular (Andersen & Ben, 1981).

„Bem'.aş]k]a tehdit etmç be-

Haydi çıkıp yağmurda yürüyefon-_ v

-îıllıe- Holıdav

Erkekler kadınların kendileri hakkmdaki düşüncelerinden habersizdi. Özgün çalışmada olduğu gibi kadınlar "kehanetleri" doğrultusunda hareket edecek ve bundan habersiz erkekler de bu doğrultu da tepkiler verecekti. Bu veriler çekiciliğin kadınların hayatım erkeklerin hayatından daha çok etkilediği mitini de rafa kaldırıyor. Çekiciliğin davranış ve algılar üzerindeki etkilerini inceleyen yüzlerce çalışmayı kapsayan üç üst-analiz çalışmasında cinsiyete bağlı herhangi bir farklılığın olmadığı görülmüştür: Fiziksel çekicilik kadınların yaşamında olduğu gibi erkeklerin yaşamında da önemli bir etmendir (Eagly ve ark., 1991; Feingold, 1992b; Langlois ve ark., 2000).

Kişiler Arası Çekiın Kuramları: Sosyal Değiş Tokuş ve Eşitlik

Buraya kadar çekimin belirleyicilerim durumun farklı yönleri (yakınlık, tekrarlanan maruz kalma), bireyin özellikleri (fiziksel çekicilik, benzerlik, benlik değeri) ve bireyin davranışı (karşısmdakinden hoşlanma) açısından ele aldık. Şimdi bu olguları birbirine bağlayan kişiler arası çekim kuramlarına değineceğiz.

Sosyal Değiş tokuş Kuramı Ele aldığımız değişkenlerin bir çoğunu sosyal ödül örnekleri olarak düşünebiliriz. Tutumlarımızın doğrulanması bizi memnun eder; dolayısıyla birisinin tutumları bizimkine ne kadar yakınsa

kendimizi o denli ödüllendirilmiş hissederiz. Benzer şekilde, bizden hoşlanan ve fiziksel olarak çekici olan birisinin yanında olmak da ödüllendiricidir. Buraya kadar ele aldığımız konulan özetlemenin bir yolu da şudur: Birisi bizi sosyal açıdan ne kadar çok ödüllendirirse (ve bedelleri de düşükse) o kişiden o denli çok hoşlanırız. Bu eşitliğin diğer yanı ise, ilişkinin bedeli (örneğin, duygusal çalkantı), getirilerinden (örneğin, doğrulanma ve övgü) fazlaysa büyük olasılıkla bu ilişki yürümeyecektir.

İlişkilerin, tıpkı mali pazarlar gibi, gelir ve gider üzerinden kurulan ekonomik model doğrultusunda işlediğini öne süren bu basit fikir, psiko- _____ > ^ , loğlar ve sosyologlar tarafından karmaşık Sevgf ynrfiıfcu faşjhk pa- sosyal değiş tokuş kuramlan oluşturacak şe- zamdafcıdegeıîeıuittduşu- : kilde genişletilmiştir (Blau, 1964; Homans, vırt btkUnıilennın *oh-* 1961; Kelley & Thibaut, 1978; **Secord &** MlI,=1^e r,=11 ım eldc Backman, 1964; Thibaut & Kelly, 1959). eden ıkı msan arasmdakı „ . , *değiş* tokuştur Sosyal değiş tokuş kuramı msanlann ıiişki- -Ench rronun The 5aıi *Soca-* ' l^eri hakkmdaki hislerinin (1) ilişkiden aldık- ety 1995 lannı düşündükleri ödüllere, (2) ödedikleri- [17] ni düşündükleri bedele ve (3) ne tip bir ilişkiyi hak ettikleri ve bir başkasıyla daha iyi bir ilişki yaşama olasılıkları üzerine düşüncelerine dayandığını söyler. Diğer bir deyişle, alabileceğimiz en iyi ilişkiyi, duygusal para birimimiz üzerinden bizim için en değerli ilişkiyi alırız. Sosyal değiş tokuş kuramının temel kavranılan ödül, bedel, getiri ve karşılaştırma düzeyidir.

Ödüller ilişkinin, bu ilişkiyi değerli ve pekiştirici kılan olumlu, doyurucu yönleridir. İlişkideki partnerimizin daha önce üzerinde durduğumuz kişisel özellikleri ile davranışlan ve bu kişiyi tanımamız sayesinde erişebildiğimiz dış kaynaklar (örneğin, para, statü, etkinlikler ya da diğer ilginç insanlar) bunlar arasında yer alır (Lott & Lott, 1974). Örneğin, Brezilya'da arkadaşlık açık bir şekilde değiş tokuş değeri olarak kullanılır. Brezilyalılar

Sosyal Değiş tokuş Kuraim ‘

' İnsanların ilişkileri hakkmdaki hislerinin ilişkiden aldıklanmdûşündükleri ödülle^ ıc^ödedıldçşni düşündükleri, bedele ve ne tıp bir ilişkiyi hak edip etmedikleri vər|, bir başk^ıyla^daha iyi bir ilişki yaşama olasılıkları üzerine düşüncelerine dayandı* gıiii savuna» kuram.

bir *pistolâo'ya* (sözlük anlamıyla büyük, güçlü bir tabanca), yani istediklerine ulaşmalarını sağlayacak kişisel bağlantılara sahip bir insana gereksinim duyduklarını açıktan açığa söylerler (Rector & Neiva, 1996). Madalyonun öbür yüzü elbette ki giderlerdir ve bütün arkadaşlıklar ile romantik ilişkilerin bir bedeli vardır (örneğin, diğer kişinin can sıkıcı alışkanlık ve özelliklerine katlanmak), ilişkinin getirisi, ödüllerin ve bedellerin doğrudan karşılaştırılmasıdır; bunu, getiri eşittir ödüller eksi bedeller olarak bir matematik formülü şeklinde düşünebilirsiniz. (Sonuç sıfırın altındaysa ilişki iyi durumda değil demektir).

İlişkinizden ne kadar memnun olduğunuz başka bir değişkene, karşılaştırma düzeyine, yani bedeller ve ödüller bağlamında ilişkinizden nasıl bir getiri beklediğinize bağlıdır (Kelley & Thibaut, 1978; Thibaut & Kelley, 1959). Zamanla başka insanlarla kurduğunuz ilişkilerden oluşan uzun bir geçmişe sahip olursunuz ve mevcut ya da gelecekteki ilişkilerinizden beklentilerinizi bu geçmiş doğrultusunda değerlendirirsiniz. Kimilerinin karşılaştırma düzeyi yüksektir, ilişkilerinden çok fazla ödül ve çok az bedel beklerler. Eldeki ilişki bu beklenen karşılaştırma düzeyine uymuyorsa mutsuz ve memnuniyetsiz olurlar. Buna karşılık, düşük karşılaştırma düzeyi olan insanlar ilişkilerin zor ve yüksek bedelli olmasını bekledikleri için aynı ilişkiden memnun kalacaklardır.

Son olarak, ilişkiyle ilgili memnuniyetiniz bu ilişkinin yerine daha iyisini yaşayıp yaşayamayacağınız düşüncesine, diğer bir deyişle alternatifleri karşılaştırma düzeyine dayanır. Dışarıda birçok insan yaşamaktadır; başka birisiyle yaşayacağınız bir ilişkide mevcut ilişkinize oranla daha iyi bir getiri ya da daha fazla ödül ve daha az bedel söz konusu olabilir mi? Alternatifler üzerine karşılaştırma düzeyi yüksek olan kişiler, belki dışarıda onlarla tanışmaya can atan bir sürü harika insan olduğuna inandıklarından, belki de onlarla tanışmaya can atan harika bir insan tanıdıklarından, dolaşıma açılma

avantaj ve iyiliklerin karşılıktı olarak değiş tokuş edilmesidir. —François de La Rochefoucauld, *Yeelzeler*, 1665

„ „ »*v -w * sik

Karşılaştırma Düzeyi - ^ •? ■ — ~ -

İnsanların belirli bir ilişkide elde edecekleri ödül ve cezalann'dûzeyi konusundaki beklentileri.

ve yeni bir arkadaş edinme ya da sevgili bulma eğiliminde olurlar. Alternatifler üzerine karşılaştırma düzeyi düşük olan insanlar, bedeli yüksek bir ilişkiyi sürdürme eğiliminde olurlar, çünkü onlar için ellerindeki harika olmasa bile başka bir yerde bulacakları şeye yönelik beklentilerinden daha iyidir (Simpson, 1987).

Sosyal değiş tokuş kuramı deneyler tarafından da büyük oranda desteklenmiştir; arkadaşlar ve romantik eşler, ilişkilerindeki bedel ve ödüllere dikkat ederler, bu da insanlann yaşadıktan ilişkinin statüsü ile ilgili hislerini etkiler (Bui, Peplau, & Hill, 1996; Le & Agnew, 2003; Rusbult, 1983; Rusbult, Martz, & Agnew, 1998).

Eşitlik Kuramı Bazı araştırmacılar sosyal değiş tokuş kuramını, ilişkilerdeki temel değişkenlerden birini, hakkaniyet ya da eşitlik kavramını göz ardı ettiği için eleştirmiştir. Eşitlik kuramına göre insanlar yalnızca en düşük bedelle en fazla ödülü kapmaya çalışmazlar; ilişkilerindeki eşitliği, yaşadıklan deneyimin bedel ve giderlerini ve ilişkiye yaptıklan katkılann üç aşağı beş yukan karşı tarafla aynı olmasını da önemserler (Homans, 1961; Walster, Walster, & Berscheid, 1978). Bu kuramcılar eşitlikçi ilişkileri en mutlu ve en istikrarlı ilişkiler olarak değerlendirir. Buna karşılık, eşit olmayan ilişkiler bir kişinin kendinin aşın yarar sağladığını (bir sürü ödüller alırken az bir bedel ödediğini, ilişkiye az bir zaman ya da enerji ayırması gerektiğini) ya da az yarar sağladığını (az ödül alırken bir sürü bedel ödediğini, ilişkiye çok fazla zaman ve enerji harcaması gerektiğini) hissetmesine neden olur.

Eşitlik kuramına göre hem aşın hem de az yarar sağlayan eşler ilişkilerin bu hâlinden hoşnutsuzluk duymalı ve ilişkiye yeniden eşitlik getirmeye çalışmalıdır. Bu az yarar sağlayan kişi için çok mantıklıdır (kim kendini sefil hissetmek ister ki), ancak aşın yarar sağlayan kişi sosyal değiş tokuş kuramının kârlı bir alışveriş olarak öne sürdüğü az bir bedele ve çalışmaya

Alternatifleri Karşılaştırma Düzeyi
İnsanlann farklı bir ilişkide elde edecekleri ödül ve cezalanır: düzeyi konusundaki-5î beklentileri.

Eşitlik Kuramı
insanlann en çak ödül ve bedellerin ve yapılan katkının iki taraf için de üç aşağı beş *yukan* aynı olduğu ilişkilerde mutlu olduğu düşüncesi.

karşılık bir sürü ödülden neden vazgeçmek istesin ki? Bazı kuramcılar eşitliğin güçlü bir sosyal norm olduğunu, birisinin bir ilişkide hak ettiğinden fazlasını aldığını düşündüğünde kendini rahatsız, hatta suçlu hissedeceğini savunur. Yine de, aşın yarar sağlamak, az yarar sağlamaya oranla, o kadar da kötü gözükmez ve araştırmalar eşitsizliğin daha çok, az yarar sağlayan birey tarafından bir sorun olarak görüldüğünü göstermiştir (Buunk & Schaufeli, 1999; Guerrero, La Valley, & Farinelli, 2008; Sprecher & Schwartz, 1994; Van Yperen & Buunk, 1990).

YAKIN İLİŞKİLER

Bölümde bu kadar ilerledikten sonra artık birisiyle tanıştığınızda karşınızdaki kişi üzerinde iyi bir izlenim bırakmayı oldukça iyi başarabilirsiniz. Claudia'mn sizden hoşlanmasını istediğinizi düşünün. Çevresinde takılıp size aşina olmasını sağlamalı, onu ödüllendirici davranışlar sergilemeli, onunla benzer yönlerinizi ön plana çıkarmalı ve onunla birlikte olmaktan hoşlandığınızı ona bir şekilde fark ettirmelisiniz. Peki, iyi bir izlenimden daha fazlasını, yakın bir arkadaşlık ya da romantik bir ilişki istediğinizde ne yapmalısınız.

Yakın zamana dek sosyal psikologların bu konuda söyleyebilecek fazla bir şeyi yoktu; kişiler arası çekim üzerine çalışmalar neredeyse bütünüyle ilk izlenimlere odaklanıyordu. Neden? Bunun başlıca nedeni uzun süreli ilişkilerin, izlenimlere oranla, bilimsel olarak incelenmesinin zorluğudur. 2. Bölüm'de gördüğümüz gibi, bir deneyin ana özelliği farklı koşullara rastgele atamadır. İlk izlenimleri inceleyen bir araştırmacı sizi bir tanışma seansında size benzeyen ya da benzemeyen biriyle rastgele olarak atayabilir. Öte yandan, *Tv/illight* adlı filmden alman bu sahne aşkın ilk ev- bir araştırmacı sizi size ben- relerini gösteriyor.



zeyen ya da benzemeyen bir "sevgili" koşuluna rastgele atayıp bir ilişki içine girmenizi sağlayamaz! Ayrıca, yakın ilişkilerdeki duyguları ve yakınlığı ölçmek zor olabilir. Aşk ve ihtiras gibi karmaşık duygulan ölçmek isteyen psikologlar çok zorlu bir görevle karşı karşıyadır.

Sevgiyi Tanımlamak

Yakın ilişkileri incelemenin zorluğuna karşın sosyal psikologlar sevginin (ya da aşkın) doğası, nasıl başladığı ve geliştiği üzerine bazı ilginç keşiflerde bulunmuştur. Belki en zorlu olan soruyla işe başlayalım: Sevmek, tam olarak, nedir? Sevgiyi tanımlamaya yönelik ilk çalışmalar hoşlanma ile sevmeyi birbirinden ayırmıştır; tahmin edebileceğiniz gibi sev- gi"çok fazla hoşlanmanın" ötesindedir ve yalnızca cinsel istekten de ibaret değildir (Rubin, 1970).

Dostça Sevgi/Tutkulu Sevgi Shakespeare'in Romeo ve Juliet'i için sevgi tutkulu, çalkantılı ve özlem doluydu. Uzun süre evli kalan büyük anne ve babalar ise, büyük olasılıkla, daha sakin, daha durgun bir sevgi türüne örnek olarak gösterilebilir. Bu iki ilişki türünü, farklı türde olsalar bile, sevgi sözcüğüyle anlatırız (Berscheid & Meyers, 1996, 1997; Fehr, 1994; Fehr & Russell, 1991; Vohs & Baumeister, 2004).

Aşk o kadar tanrısaldır ki.
Tanımlamak degprinr azaltır,
Hissederim, ama tanımla-yamam,
Bılmm, ama.
anlatamam -Beilby Porteus

Sosyal psikologlara göre sevginin iyi bir şekilde tanımlanabilmesi için romantik aşkın tutkulu, baş döndürücü duygulannın yanı sıra uzun süredir evli olan çiftlerin, eski dostlann ya da kardeşlerin uzun süreli ve derin kendini adama duygulan- nı da hesaba katmak gerekir. Bu nedenle de sevgiyi tanımlarken genellikle *dostça sevgi* ve *tutkulu sevgi* arasında bir aynm yaparız (Hatfield, 1988; Hat- field & Rapson, 1993; Hatfield & Walster, 1978). Dostça sevgi çok önemsediğimiz birisine duyduğumuz yakınlık ve sevecenlik duygusudur, ancak tutku ya da fizyolojik uyanlmışlık söz konusu değildir, insanlar yakın ar-

Dostça Sevgi [1] *'V*|
Çok. önemsediğimiz, birisine duyduğumuz yakınlık ve sevecenlik duygusudur. arv;® cak bu kişiye yönelik bir tutku ya da fizyolojik uyanlmışlık söz konusu degildirj.

kadaşlık gibi cinsellik dışı ilişkilerde ya da bir zamanlar olduğu kadar tutkulu ve ateşli olmayan cinsel ilişkilerde dostça sevgiyi yaşayabilirler.

Tutkulu sevgi birisini yoğun bir şekilde arzulamaktır ve karakteristik özellikleri sevilen kişinin varlığında fizyolojik uyanlmışlık, nefes daralması ve kalbin hızla atmasıdır (Fisher, 2004; Regan & Berscheid, 1999). İşler yolunda gittiğinde -diğer kişi de bizi sevdiğinde- büyük bir doyum ve esrime hissederiz. İşler yolunda gitmediğinde ise -aş- kımız karşılıksız kaldığında- büyük bir üzüntü ve keder duyarız. Bireyselci bir kültürü (ABD) ve ortaklaşacı bir kültürü inceleyen kültürler arası bir araştırmada Amerikalı çiftlerin tutkulu aşka, Çinli çiftlere oranla daha çok önem verdiği ve Çinli çiftlerin de dostça sevgiyi Amerikalı çiftlerden daha çok önemsediği görülmüştür (Gao, 1993; Jankowiak, 1995; Ting-Toomey & Chung, 1996). Buna karşılık, Doğu Afrika'da, Kenya'da yaşayan Taita halkı her ikisine de eşit derecede önem verir ve romantik aşkı dostça sevgi ve tutkulu sevginin birleşimi olarak görür. Taitalara göre bu, en iyi sevgi türüdür ve toplumun öncelikli hedeflerinden biridir (Bell, 1995). 166 toplum üzerinde yürütülen antropo-

Aşk uzerme akıl yürütme-ye çalışırsanız aklınızı kay-bedersiniz —Fransız atasözü

Kültürel Bölge	Mevcut Tutkulu Sevgi	Olmayan Tutkulu Sevgi
-Akdeniz Afrika Sahra-	22	1 (%4,3>
Altı Avrasya Pasifik	C%95,7>	6 (%23,1)
Ada lan Kuzey Amerika	20 (%76,9)	1 (%3,0)
Güney ve Orta:	32 (%97,0)	2 (%6,9)
Amerika	27 (%93J)	5
	.24 (%82,8)	{%17.2>
	22 (%84,6)	4 »15 4)

Kaynak; Jankowiak & Fischer (1992) çalışmasındaki venler

Tutkulu Sevgi * - __ I-,./''

Birisini yoğun bir şekilde arzulamaktır ve buna fizyolojik uyanlmışlık eşlik ederi , sevgimiz karşılık gördüğünde büyük bir doyum ve coşku, aksi takdirde üzüntâîve,';, keder hissederiz. ' -

Tutkulu Sevgi Skalası

Bu maddelerde tutkulu aşk yaşadığınızda nasıl hissettiğinizi betimlemeniz istem-

DENE ve GOR!

yor. Şu anda en tutkulu şekilde sevdiğiniz kişiyi düşünün. Şu anda âşık değilseniz ,4 tutkulu sevgi hissettiğiniz son kişiyi düşünün. Hiç âşık olmadıysanız bu şekilı hissetmeye en yakın olduğunuz kişiyi düşünün. Duygularınızı en yoğun ■ yaşadığınız anlan anımsayıp yanıtlannızı bu doğrultuda venn.

15 maddenin her biri için duygularınızı en iyi anlatan 1 ile 9 arasında bir sayı se?J

çin. Yanıt skalası 1 , kesinlikle doğru değil ile 9, kesinlikle doğru: aralığını kapsıy^kp Her maddenin yanma size uygun gelen sayıyı yazın.

1 2 3 4 5 6 7 8

t t

Kesinlikle doğru değil Kısmen doğru Kesinlikle doğru -

1. Eğer _____ beni terk etseydi umutsuzluğa kapılırdım.
2. Bazen düşüncelerimi kontrol edemediğimi hissediyorum; saplanalı bir şekilde . onu düşünüyorum.
3. Onu mutlu etmek için bir şey yapağımda kendimi mutlu hissediyorum. .
4. Ondan başkasıyla olmak istemiyorum.
5. Başkasına âşık olduğunu düşünseydim kıskançlık hissederdim.
6. Onun hakkında her şeyi bilmek istiyorum.
7. Onu fiziksel, duygusal ve zihinsel olarak istiyorum.
8. Bana gösterdiği ilgi ve sevgiye doyamıyorum.
9. O benim için mükemmel bir romantik partner. -
10. Bana dokunduğunda bedenimin buna yanıt verdiğini hissediyorum.
11. Sanki aklımda sürekli o var.
12. Beni tanımasını, düşüncelerimi, korkularımı ve umutlarımı bilmesini istiyorum.-
13. Hevesle beni arzuladığını gösteren belirtiler anyorum. ...
14. Bana çok çekici geliyor. " * >
15. Onunla ilişkimde bir şeyler doğru gitmediğinde aşm depresif oluyorum.

Puanlandırma: 15 maddeye verdiğiniz puanlan toplayın. Toplam skor en az 15, en fazla 135 olabilir. Puanınız ne kadar yüksekse bu kişi için o denli fazla tutkulu sevgi hissediyorsunuz demektir; özellikle yüksek puan verdiğiniz maddeler tutkulu .[sevginin en güçlü şekilde yaşadığınız yönlerini yansıtır. *

(Hatfield & Sprecher, 1986 çalışmasından uyarlanmıştır.) İS

lojik araştırmaları gözden geçiren William Jankowiak ve Edward Fischer (1992), Tablo 10.2'de görebileceğiniz gibi, bunların 147'sinde tutkulu sevginin bulunduğunu gösteren verilere ulaşmıştır.

Elaine Hatfield ve Susan Sprecher (1986) tutkulu aşkı ölçmek için bir anket geliştirmiştir. Bu ölçekte tutkulu aşk güçlü ve denedenemeyen düşüncelerden, yoğun duygulardan ve kişinin çekim kaynağına yönelik aleni davranışlardan oluşur. Sıradaki Dene ve Gör! alıştırmasındaki anketi yanıtlayarak tutkulu bir aşk yaşayıp yaşamadığınızı bulabilirsiniz.

Kültür ve Sevgi

Sevgi evrensel bir duygu olsa da yaşanma şekli (ve yakın ilişkilerden beklentilerimiz) kültür ile bağlantılıdır. Örneğin, Japonlar *amae* kavramını tıpkı anne-bebek ilişkisinde olduğu gibi birisinin bütünüyle edilgin bir sevgi nesnesi olması ve romantik eşin ilgisinden haz alması olarak tanımlar. Amae'nin İngilizcede ve diğer Batı dillerinde tam bir karşılığı yoktur; Batı kültürlerinin yetişkin ilişkilerinde sağlıksız olarak değerlendirdiği *bağımlılık* buna en yakın sözcüktür (Dion & Din, 1993; Doi, 1988; Farrer, Tsuc- hiya, & Bagrowicz, 2008).

Benzer şekilde, Çin'deki *gan ging* kavramı da Batı'daki romantik aşk anlayışından farklıdır. *Gan ging* bir başkasına yardım ederek ve onun için çalışarak yaşanır; örneğin, birisinin bisikletini tamir etmek ya da yeni şeyler öğrenmesine yardım etmek, "romantik" bir davranıştır (Gao, 1996). Kore'de ise *jung* kavramı özel bir ilişki türünü anlatır. "Sevgi"den daha fazlası olan *jung,* iki kişiyi birbirine bağlayan şeydir. Yeni bir ilişkiye başlayan çiftler birbirlerine karşı güçlü bir sevgi duyabilirler, ancak aralarında henüz *jung* gelişmemiştir -bunun için zaman ve karşılıklı deneyimlerin yaşanması gerekir. İşin ilginci, *jung* olumsuz ilişkilerde, örneğin iş dünyasındaki birbirini sevmeyen rakipler arasında da gelişebilir. Onlar farkında olmadan zamanla aralarında *jung* gelişebilir ve bunun sonucunda aralarında garip bir bağ oluştuğunu hissederler (Lim & Choi, 1996; Kline, Horton, & Zhang, 2008).

Philip Shaver ve meslektaşları (Shaver, Wu, & Schwartz, 1992) romantik ya da tutkulu sevginin farklı kültürlerde birbiriyle bağdaştırılıp bağdaş- tınlmadığı sorusunu ortaya atmıştı. ABD, İtalya ve Çin'deki araştırma katılımcılarından yüzden fazla duygusal sözcüğü kategorilere ayırmalarını iste-

Sevgi dünyanın her yerinde hissedilen bir duygu olsa da sevginin tanımı kültürler ' smda farklılıklar sergiler.

mişlerdi; çözümlemeleri farklı kültürlerde sevginin benzer ve farklı anlamları

olduğunu gösteriyordu. Bu farklılıkların en şaşırtıcısı Çin ömeklemin-' de bir "üzgün sevgi kümesinin olmasıydı. Çincede üzüntülü olan sevgiyle ilgili "hüzünlü sevgi" "hassas sevecenlik" ve "hüzünlü sevecenlik" gibi biri çok kavram vardı. Bu "üzgün aşk" kümesi Amerikan ve İtalyan ömeklem- lerinde de küçük birer küme oluşturmakla birlikte Batı toplumlannda sevginin temel yönlerinden biri olarak görülmüyordu.

Diğer araştırmacılar Amerika ve Çin'deki (Ana kara ve Hong Kong) aşk şarkılarının iki farklı kültürdeki sevgi deneyimi üzerine neler söylediğini incelediler (Rothbaum & Tsang, 1998). Çin'deki aşk şarkılarının, Ameri' ka'dakilere oranla, aşkın olumsuz sonuçlan ve acı çekmeye çok daha fazla; gönderme yaptığım görünce Çincedeki yuan kavramını mercek altına aldılar. *Yum* kişiler arası ilişkilerin bir yazgısı olduğu inancına dayanır. Budizmdeki geleneksel *kama* inancına göre bir ilişkide olanlar kadere bağ- dır. Romantik eşlerin bu süreç üzerindeki denetimleri çok azdır (Goodmn; 1999). Bir ilişki yürümüyorsa kurtanlamaz; kişi yazgısını ve buna bağlı act-* kabullenmek zorundadır (Rothbaum &r Tsang, 1998). Çin'deki şarkılar .rika'dakilerden daha üzüntülü olmakla birlikte iki ülkede aşkm anla- * m yoğunluğu aynıdır. Araştırmacılar Çin'deki şarkılann da Amerika'daki- er gibi "tutkulu ve erotik" olduğunu ortaya koymuştur.

Paha önce de değindiğimiz gibi, romantik sevgi tanımı ve deneyimi ireyselci ve ortaklaşacı kültürlerde farklılıklar sergileyebilir. Araştırmaklar Kanadalı üniversite öğrencilerinin, etnik-kültürel geçmişlerine, Aşmalı (Çin, Kore, Vietnam, Hindistan, Pakistan), Anglo-Kelt (Ingiliz, lrlan- lı, îskoçyalı) ya da Avrupalı (İskandinav, İspanyol, Alman, Polonyalı) İmalarına bağlı olarak, sevgi ile ilgili farklı tutumları olduğunu bulmuştur. Diğer akranlarıyla karşılaştırıldığında Asya kökenli öğrencilerde "var iplan karmaşık aile ilişkileri ağına zarar vermeyecek bir tarzdaki" arkadaşlığa dayalı, dostça bir romantik sevgi ile özdeşleşme eğilimi daha yüksek- dr (Dion & Dion, 1993; s. 465). Benzer şekilde, Batı Afrika ortamında kişinin anne Ask \a vardır ya da voktur- rfcaba, kardeş ve aiger akrabalarla ilişkisi, eşi Zayıfsak, ile kurduğu daha yeni ilişkiye oranla, daha önemli ve öncelikli görülür. Batı Afrika'nın birçok bölgesinde mutlu bir evliliği olan çiftler aynı evde yaşamazlar ve her gece birlikte uyumak gibi bir beklentileri yoktur. Bireyselci kültürlerdeki yakın ilişki

örüntüsüne taban tabana zıt bir şekilde, geniş aileye yönelik bağlar ve yükümlülükler, eşe karşı yükümlülüklerden önce gelir. Bireyselci kültürlerde ise tam tersi geçerlidir (Adams, Anderson, & Ado- nu, 2004). Son olarak, dünyanın dört bir yanındaki 11 ülkede üniversiteleri tarayan araştırmacılar öğrencilere, "Bir erkek (kadm) aradığınız bütün özelliklere sahip olsaydı âşık olmasanız bile onunla evlenir miydiniz?" sorusunu yönelttiler. Araştırmacılar aşk evliliğine en çok Batılı ve Batılılaşmış ülkelerde (örneğin, ABD, Brezilya, Ingiltere ve Avustralya) ve en az daha az gelişmiş Doğulu ülkelerde (Hindistan, Pakistan ve Tayland) önem verildiğini buldular (Levine ve ark., 1995).

Bu çalışmaların sonuçlan romantik aşk kavramının bir dereceye kadar kültüre özgü olduğunu gösteriyor (Dion & Dion, 1996; Gao & Gudykunst, 1995; Hatfield & Rapson, 2002; Hatfield & Sprecher, 1995; Sprecher, Aron ve ark., 1994). Sevgi tanımı ve davranıştan toplumdan topluma değişebilir. Hepimiz severiz, ancak sevme şeklimizin ya da en azından sevgi tanımımı-

zm aynı olması gerekmez (Landis & O'Shea, 2000). Daha önce de belirttiğimiz gibi, antropologlar 166 ülkenin 147'sinde romantik (tutkulu) sevgj: olduğunu gösteren verilere ulaşmıştır (Jankowiak, 1995; Jankowıak & Fischer, 1992); üstelik bu veriler romantik sevgiyi "kabul etmeyen" ya dg "olumlu bir ideal olarak benimsemeyen" toplumlarda da bulunmuştur (Jankowiak, 1995, s. 4).

Dolayısıyla, öyle görülüyor ki romantik sevgi insan türü için neredey-İ se evrensel niteliktedir, ancak duygu durumunun nasıl yaşandığı, ifade- edildiği ve anımsandığı ile ilgili kültürel kurallarda farklılıklar görülüT (Carillo, 2001; Farrer, 2002; Higgins, Zheng, Liu, & Sun, 2002; Jackson, Chen, Guo, & Gao, 2006). Örneğin, Shuangyue Zhang ve Susan Kline (2009) Amerikalı ve Çinli çiftlerin evlenme kararlarında iki temel farklı-' lık olduğunu bulmuştur. Çinli öğrenciler kiminle evleneceklerine karar verirken ortaklaşacı kültürlerinin merkezindeki iki kavrama daha fazla dikkat ederler: Xiao (çocukların anne babaya gösterdiği itaat ve adanmış- lık) ve guarvci (bağlantılar ağı şeklindeki ilişkiler); Amerikalı öğrenciler ise destek ve ilgi görmeye ve "daha iyi bir hayat yaşamaya" daha fazla önem verirler. Robert Moore'un (1998) Çin Halk Cumhuriyeti'ndeki araştırmasını özetlerken belirttiği gibi, "Çinli gençler de derinden âşık olurlar ve Batılılarla aynı romantik neşeyi ve hüznü yaşarlar; ancak bunu (...) bireyin kişisel ilgilerini ailesi uğruna feda etmesini" gerektiren standartlar doğrultusunda yaparlar (...) Yani, gelip geçici sevdalardan, bir gecelik cinsel ilişkilerden ve aile meselelerinin unutulduğu flört bağlamından kaçınırlar" (s. 280).

SEVGİ VE İLİŞKİLER

Sevgi ile ilk baştaki çekimin nedenleri benzer inidir? îlk izlenimlerin belirleyicileri olarak değindiğimiz etmenlerin yakın ilişkilerdeki rolü nedir? Yakın bir ilişki kurarken ve bu ilişkiyi sürdürürken işin içine başka değişkenler de girer mi?

Evrim ve Sevgi: Bir Eş Seçmek

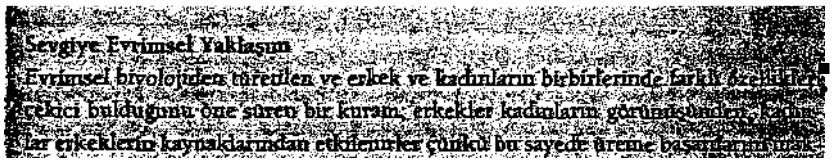
Şair Robert Browning soruyor: "Seni nasıl mı seviyorum? Dur sayayım..." Psikologlann sorusu ise, "Seni neden seviyorum?" şeklindedir.

Birçok psikologa göre yanıtı, sevgiye evrimsel yaklaşım verir. Evrimsel biyolojinin temel öğretisine göre bir hayvanın "uygunluğu" üreme başarısıyla, yani genlerini bir sonraki kuşağa aktarma yeteneğiyle ölçülür.

Üreme başarısı oyunun bir bölümü değildir, oyunun ta kendisidir. Psikologlar bu biyolojik kavramı sosyal davranışlara uygulayarak sosyal davra
ıışlan doğal seçilim ilkeleri doğrultusunda zamanla evrim geçiren gene- Ük etmenler bağlamında açıklamaya çalışan evrim psikolojisini kurmuş-
nır. însan davranışları üreme başarısını en yüksek düzeye çıkaracak belirli şekillerde mi evrim geçirmiştir? Evrimsel psikolojiye göre, evet, gelecek kuşakları üretmedeki rolleri farklı olduğu için erkek ve kadınların gündemleri de birbirinden çok farklıdır.

Üreme, kadınlar için zaman, eneıji ve çaba açısından masraflıdır. Gebeliğin, doğumun, daha sonra da olgunlaşana dek bebek bakımının zorlukla- nna katlanmak zorundadırlar. Dolayısıyla, üreme ciddi bir iştir ve kadınlar -kurama göre- ne zaman ve kiminle üreyeceklerini dikkatlice seçmek zorundadır. Buna karşılık, üremenin erkek açısından pek bir masrafı yoktur. Sevgiye evrimsel yaklaşım buradan iki cinsiyet için üreme başarısının birbirinden çok farklı iki davranış örüntüsü doğurduğu sonucuna ulaşır: Hayvan dünyasında erkeğin üreme başarısı yavru sayısıyla ölçülür. Erkek, hayatta kalan yavru sayısını arttırmak için birçok dişiyle sıklıkla çiftleşir. Buna karşılık, dişilerin üreme başarısı yavruların her birini yetişkin olana dek başarılı bir şekilde büyütmektir. Seyrek olarak ve dikkatlice seçilmiş erkeklerle çiftleşirler çünkü her bir yavruyu yetiştirmek ve yavruların hayatta kalmasını sağlamanın bedeli büyüktür (Berkow, 1989; Symons, 1979).

Peki, bunun âşık olmakla ne alakası var? David Buss ve meslektaşları bu evrimsel yaklaşımın erkek ve kadmlann romantik ilişkilerdeki farklı



ederi'er r E'vrım
Psikolojisi

jfc-SosyaL davranışları doğal seçilim ilkeleri doğrultusunda zamanla, evrim geçiren, ge „ nedk etmenler bağlamında açıklamaya çalışan psikoloji dalı

stratejiler belirlemesini açıkladığım öne sürüyor (Buss, 1985, 1988a,] 1996a, 1996b; Buss & Schmitt, 1993). Buss'a göre (1988b) bir eş bulmak! (ve ilişkiyi sürdürmek) için kişinin karşı tarafa kaynaklarını, yani potansi-1 yel eşlere çekici gelecek yönlerini göstermesi gerekir. Bu yaklaşım bin yıl-J lık dönemde

insanoğlunun karşı cinsiyetten gelen belirli dışsal ipuclann$_{a}$l verilen tepkiler doğrultusunda seçilerek evrim geçirdiğini savunur. Yüksekl üreme bedeliyle karşı karşıya olan kadınlar çocuk yetiştirmek için geıekljj kaynaklan sunabilecek ve ona destek olacak bir erkek arayacaktır. Erkek^ ler ise başarılı bir şekilde üreyebilecek kadınlar arayacaktır. Yani, yaş ve^ sağlık üremeye uygunluğun belirtileri olduğu için erkekler kadının fiziksel* görünümüne bakarlar. Kadınlar ise erkeklerin ekonomik ve kariyer durumlarına bakarlar, çünkü bunlar çocuklarının gereksinim duyacağı kaynakla-' n temsil eder (Buss, 1988b).

Birçok çalışma bu öngörüleri destekle-Fr^Tpr^fhr-s kanlar mektedir. Örneğin, Buss ve meslektaşları akıBıcaıiremekisterler. . (Buss, 1989; Buss ve ark., 1990) 37 ülkede -Robert Hînde 9000'den fazla yetişkine bir eş seçerken han gi özelliklerin daha önemli ve istenir olduğu- i nu sormuştur. Genel olarak, kadın katılımcılar potansiyel bir eşte hırs, üretkenlik ve para kazanma yeteneğine, erkeklere oranla, daha fazla değer vermektedir. Erkekler ise, kadınlara oranla, fiziksel görünüme daha fazla değer verirler ve bu bulgu başka bir çalışmada da yankı bulmuştur [Bununla birlikte, hemen belirtelim ki kadın ve erkeklerin listelerinde en üst sıralarda yer alan özellikler aynıydı; dürüsdük, güvenilirlik ve hoş bir kişilik bu özellikler arasında sayılabilir (Buss & Bames, 1986; Hatfield & Sprecher, 1995; Regan & Berscheid, 1997; Sprecher, Sullivan, & Hatfield, 1994)]. Daha önce de değindiğimiz gibi, kadınlara oranla erkeklerin potansiyel bir eşte fiziksel çekiciliği daha önemli bulduklarım söyleme eğilimi daha yüksektir (Feingold, 1990). Diğer tarama çalışmalarında erkeklerin kendilerinden daha genç eşleri (gençlik, üreme başarısının yüksekliğini gösterir), kadmlann ise kendi yaşlanna yakın eşleri tercih ettikleri görülmüştür (Buss, 1989; Kenrick & Keefe, 1992). Üniversite öğrencilerinden romantik eşlerinin kendilerini cinsel olarak aldattığım ve duygusal olarak aldattığını hayal etmeleri istendiğinde erkeklerin cinsel sadakatsizlik senaryosuna daha çok sinirlenirken, kadmlann görece olarak duygusal sadakat-

-sizliğe daha fazla sinirlendiği görülmüştür (Buss, Larsen, Westen, & Sem- " elroth, 1992).

Aşk ve eş seçimine evrimsel yaklaşıma daha ayrıntılı bir açıklama önerisi Steven Gagestad ve David Buss'tan (1993) gelmiştir. Üremeye uygun- âok işareti olduğu için fiziksel açıdan çekici kadınlar erkekler tarafından

ha çok tercih ediliyorsa, kadında fiziksel çekiciliğe, özellikle salgın hasların yaygın olduğu bölgelerde daha fazla önem veriliyor olması gere- -r -yani fiziki açıdan çekici kadın hem sağlıklıdır hem de yerel salgınlara (lirenme olasılığı daha yüksektir. Gangestad ve Buss'un ulaştığı bilgilere gö- ~re, salgın hastalığa neden olan parazitlerin yaygın olduğu bölgelerde, daha az parazitin olduğu bölgelere oranla, fiziksel çekicilik daha güçlü bir tercih ■Bedenidir; bununla birlikte, fiziksel açıdan çekici eş tercihi yalnızca erkek- ,lerde değil, kadınlarda da çok güçlüdür. Yani, bu çalışma evrimsel yaklaşımı desteklerken eş seçiminde çekiciliğe verdikleri önem bakımından kadın ve erkeklerin birbirlerinden farklı olduğu fikrine kuşkuyla yaklaşır (Weeden & Sabini, 2005).

ÇoK-güzel-Jsıcs yapılacak bir kadim - Wıllıam Shakespeare

Evrimsel yaklaşım da çeşitli tartışmaların konusu olmuştur. Örneğin, birden çok cinsel eş sahibi olmanın yalnızca erkekler için değil, dişiler için de evrimsel avantajları olduğunu savunan alternatif bir açıklamadan söz edebiliriz. Birden fazla eşi olan dişiler hem yavrulan için kaynak ve korunma olasılıklanm arttırmış, hem de genetik çeşitlilik sağlamış olurlar. Birden çok eş olduğunda dişi, "iyi genleri" olan çekici bir erkeği çifdeşmek, diğer bir erkeği de yavrulannı yetiştirmek üzere seçebilir (Campbell, 2002; Gansestad & Simpson, 2000; Gangestad & Thomhill, 1988). Ayn- ca, erkeklerin eşte fiziksel çekiciliğe değer vermesinin öğrenilmiş olabileceği de öne sürülebilir; onlarca yıl boyunca reklamlar ve basm yayındaki imgeler tarafından koşullanan erkekler kadında güzelliğe, cinsel ilişkide eğlenceye önem vermeye başlamış olabilir (Hatfield & Rapson, 1993). Benzer şekilde, araştırmalarda evlilik için değil, cinsel ilişki için potansiyel bir eş arayan kadmlann da fiziksel çekiciliğe erkekler kadar önem verdiği görülmüştür (Regan & Berscheid, 1997; Simpson & Gangestad, 1992). Son olarak, kimi araştırmacılar bir eşte farklı nitelikleri tercih etmenin evrimsel ilkelere başvurmadan açıklanabileceğini öne sürmüştür:

BAĞLANTILAR

Yumurtlama Erkek Çekiciliğinin Algılanışını Etkiler mi?

Aşka evrimsel yaklaşımın temel noktası atalarımızın yaşadığı çevrelerde evrim ge* Î-* çiren, erkek ve kadınların sağlıklı çocuk sahip olmasını sağlayan stratejilerin, tü»-3 rün devamlılığını sağladığıdır. Bu stratejiler kiminle yakın ilişki kuracağımıza *ka~-$* rar verirken bilinçdışı bir şekilde bizi hâlâ etkiler. Son çalışmalara kadmlann regl J döngülerinin erkeklerde yüz çekiciliğinin algılanışım etkileyip etkilemediği üzerid| ne yoğunlaşmıştır (Penton-Voak & Perrett, 2000). Evrimsel bakış açısıyla bir ka-^ din yumurtlarken, yani hamilelik olasılığının en yüksek olduğu dönemde en çok. 'f "iyi genleri" olan bir erkekle ilgilenir. Kadınlar yumurtlarken daha "erkeksi" gö-% rünen erkeklerle, böyle görünmeyen erkeklere oranla daha çok mu ilgilenir?

Victor Johnson ve meslektaşları (2001) bu sorunun yanıtını alaşım erkek ve *kadm^ğ* yüzleri yaratarak aradılar. Daha sonra bir bilgisayar programı aracılığıyla bu yüz- -f leri "dönüştürerek" QuickTime video yarattılar. Bu videoda önce "çok erkeksi" bir yüz yer alıyor, bunu androjen (hem kadm hem erkek özellikleri içeren) birçok yüz'* izliyor, en sonda da "çok kadınsı" bir yüz yer ahyordu. Heteroseksüel kadm araş- f tırma katılımcılarının görevi, slayt kontrol düğmesini kullanarak bu yüzler arasın-'^ da ileri geri gezinmek ve "en çekici" ve "en erkeksi" (ya da "kadınsı") bir erkek yüzü (ve bir kadın yüzü) seçmekti. Kadmlar bu görevi yumurtlama dönemmd^ olup olmamalan bakımından iki farklı zamanda yapıyordu. Araştırmacılar kadm— *t,* lann değerlendirmelerinin yumurtlama döneminde olup olmamalarına göre değiş-/.,; tigini buldular. Görevi hamilelik riski en yüksek zamanda yapanlar (yumurtlama-'J dan birkaç gün önce), hamilelik riski en düşük zamanda yapanlara oranla, en çe-J® kici erkek yüzü olarak çok daha erkeksi yüzleri seçiyordu. Buna karşılık, en çeki-'öj ci kadın yüzü seçimleri bu iki zaman arasında farklılık göstermiyor, bu durum yal-j| mzca en çekici erkek yüzünü seçerken kendini gösteriyordu. Daha erkeksi yüz|| özellikleri testosteron belirtisidir ve sağlığın iyi olmasıyla bağlantılı olduğu düşfc-^j nülür. Dolayısıyla, bu sonuçlara göre kadmlar, bilinçdışı bir şekilde, hamilelik ola- j sılıklan düşük olduğu zaman değil de yüksek olduğunda ortalama bir erkek yü- / zünden çok, daha fazla erkeksileştirilmiş erkek yüzüne tepki vermektedir (John- ston, Hagel, FrankUn, Fink, & Grammer, 2001). jp

Steven Gangestad ve meslektaşları da (2007) yumurdama döngüsünün kadınların -fi erkek çekiciliğini algılayışı üzerindeki etkilerini araştırmış ar. Heteroseksüel kadm-.® araştırma katıhmcılan röportaj yapılan erkeklerin video görüntülerini izlemiş ve jl bunlan *hsa süreli eş* (yani, kısa süreli cinsel ilişki) ve *uzun süreli eş* (yani, uzun sü- si reli ilişki) bağlamında çekicilikleri açısından değerlendirmiştir. Araştırmacılar an- ^ keder yoluyla kadmlann çalışma sırasındaki hamilelik risklerini tahmin etmiştir!^ ikinci bir kadm katılımcı gurubu erkekleri önceki çalışmada *uzun süreli eş* olarafetİ

seçilen erkeklen (sıcaklık; zekâ; iyi baba olma % tinsel sadakat; sosyal saygınlık) ve feısd süreli çekicilik; erkeksilik; diğer erkeklerle yüzleşme; kibir; sosyal sayğrnlîk) s^öıü'ö^-"'



. liklen bakımından değerlendirmiştir (Lı & Kenrıck, 2006^SeÎKBİttyZÖÖ5). , ■

, Araştırmacılar kısa süreli ya da uzun süreli karar veriyor QİınAar^to,fe«ÎHjar®;&, *ı kimi çekici bulduklarını güçlü bir şekilde etkilediğini görjnûştür. Kısa sûrelı er-ı, kek arkadaş olarak en çekıa görülen erkeklerin erkeksilik, fiziksel çeiacüık, yüz- " >leşme ve kibir değerlendirmeleri yüksektir. Uzun süreli eş olarak en çekiçi görü-' n îen erkeklerin sıcaklık, zekâ, sadaka, babalık ve mali başan potansiyellerine"[1] jr<j>- '> nelik değerlendirmeler yüksek olmuştur. İkinci olarak yumurtlama döngülerinin en verimli evresinde olan (yanı, hamile kalma riski yüksek olan.) kadın katılımcı- ' lann daha erkeksi, fiziksel açıdan çekıa, yüzleşehılen, kibirli, ve. sosyal açıdan

• ^ saygm görünen erkeklen, hamilelik riski düşük olan kadınlara oranla,. Isısa süre- erkek arkadaş olarak tercih ettikleri görülmüştür. Buna karşılık, uzun süreli eş ' J' tercihlerinde döngülerinin en verimli evresinde olan .kadınlar ile e» düşül: evre- sinde olan kadmlar arasında bir fark görülmemiştir. Bu bulgulara göre kadınların "kısa" ve "uzun süreli" partner seçim stratejileri farklıdır, doğurgan olduklarında . ve kısa süreli potansiyel erkek arkadaş değerlendirmelerimle özellikle "iyi gen" belirtilerine değer verdikleri görülmüştür CGangested, Garver-Apg^r, Simsem, & Cousings, 2007)'

Dünyanın dört bir yanında kadınlar, erkeklere oranla, daha az güç, statü, para ve kaynak sahibidir. Kadmlann ekonomik güvenlik sağlamak için erkeklere güvenmesi gerektiğinden koca seçerken bu özelliği göz önüne almaları gerekir (Rosenblatt, 1974). Dolayısıyla, eşitlik kuramı çerçevesinde düşünülürse, kadınlarda gençlik ve güzellik ile erkekte kariyer ve ekonomik başan hakça bir degiş-tokuş olarak düşünülebilir.

Steven Gangestad (1993) çeşidi ülkelerde kadmlann mali kaynaklara erişiminin derecesi ile eş arayışında erkekte fiziksel çekiciliği önemli bir değişken olarak görmelerinin derecesi arasında korelasyon ilişkisi kurarak bu hipotezi test etmiştir. (Bu çalışmada, parazit yaygınlığı kontrol edilmiştir, yani sonuçlar üzerinde etkisi yoktur.) Gangestad iki durum arasında bir bağlantı bulmuştur: Belirli bir kültürde kadınlar ne kadar ekonomik güce sahipse kadmlann erkeklerdeki fiziksel çekicilikle ilgilenme oranı da o denli artar. ABD'de kadmlar, dünyanın diğer yerlerindeki kadınlara oranla ekonomik kaynaklara daha fazla erişebilir (örneğin, eğitim, yüksek maaş, yüksek statülü meslekler). Bu durum Amerika'daki eş tercihlerini ne yönde etkiler?

Kuzeydoğuda yaşayan yaklaşık bin genç yetişkinin katıldığı yeni bir çalışmasında fiziksel çekicilik ve zenginliğin eş seçimini "gü ıı- * ^ para" değiş tokuşundan daha güçlü bir şekilde **öngördüğü** bulun ^ Varlıklı ailelerden gelen insanlar, ister kadm ister erkek olsun k mU? bi varlıklı eşleri tercih ederler. Benzer şekilde, fiziksel açıdan çeki ^ 1 kadmlar kendileri gibi *güzel* ya da yakışıklı bir eş bulmak isterleKB^^ Emlen, 2003). Gördüğünüz gibi, insanlarda eş tercihlerini tartışırke yı" (doğuştan gelen tercihleri), "çevreden" (kültürel norm ve *cins*^ ^ rinden) ayırmak zordur (Fitness, Fletcher, <Sr Overall 2003) ^ *

Yakm ilişkilerde Bağlanma Tarzlan

Sevgi ve yakınlık üzerine bu noktaya kadar ele aldığımız etkileri ilişkilerde burada-ve-şimdi için geçerlidir: çekicilik ve **eşlerin** *b*^ ^ birbirlerine nasıl davrandıklan, vs. Evrimsel **yaklaşım** uzun vad^^' açısını benimser -insanlann bugünkü davranış biçimleri insan ' * geçmişinde evrimleşen davranış örûntûlerine dayanır. Sevgi ûzerT^11011-- kuramlardan biri, orta yolu seçerek yetişkin ilişkilerindeki da02601]6 *zm* anne baba ya da bakıcılarla geçen hayatımızın ilk yıllarına d ^ * savunur. Bu yaklaşım bağlanma tarzlanna yoğunlaşır ve I u!fan ^UU' *(1969, 1973*, 1980) ve Mary Ainsworth'ün (Ainsworth, Blehar° W '* WaU, 1978) bebeklerin ilk bakıcılan (örneğin, anne ya da **babafen)Tt** & duklan bağlarla **ilgili** devrim niteliğindeki çalışmalarına dayanır. **Baii^** tarzlan kuramına göre, yaşamın ilk yıllannda kurduğumuz bağla *^1 ri, yetişkin olarak kurduğumuz ilişki türlerini etkiler ™ tÖrVl

Ainsworth ve meslektaşlan (1978) bebekleri ile **anneleri arasında - •'*** mşki saptamıştır. Güvenli bağlanma tarzı, tipik olarak, gereksinimlerini ** yarh ve bebekle etkileşim içindeyken olumlu duygular **sergileyen** bak bebekleri arasındadır. Bu bebekler bakıcılarına güvenir, terk edilme *kork* ^

Bağlanma Tarzlan dayanarak başkalarıyla-
insanlann bebekken ilk bakıcılan ile olan ilişkilerine ilişkilerinedair geliştirdikleribeklentiler.

Güvenli Bağlanma Tarzı

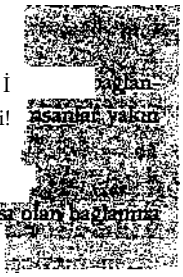
Karakteristik özellikleri güven, terk edilme korkusunun olmaması ve kişinin *A*
li ve sevilen birisi olduğuna inanması olan bağlanma tarzı f

zlar ve kendilerini değerli ve sempatik olarak görmeye başlarlar. Kaçv- bağlanma tarzı, tipik olarak, ilgisiz ve soğuk, bebeğin yakmhk kurma ça- annı geri çeviren bakıcılar ve bebekleri arasındadır. Bu bebekler bakı- ğjjanna yakın olmak isterler, ancak yakınlık kurma denemelerinin reddedileli biliyormuş gibi, bu gereksinimlerini başarmayı öğrenirler. Bu tarzda- ûısanlar yakın ilişkiler kurmakta zorlanırlar. Kaygılı/ikircikli bağlanma ı, tipik olarak, tutarsız ve duygularında zorba tavırh bakıcılar ile bebek- jpr arasındadır. Bu bebekler gereksinimlerine bakıcılarının nasıl tepki vereceğini hiçbir zaman öngöremedikleri için genellikle kaygılıdırlar.

Bağlanma kuramının temel varsayımına göre, bebeklik ve ilk çocukluk dönemlerinde öğrendiğimiz bağlanma tarzı, ilişkilerin nasıl olduğuna dair eyiş modelimiz ya da şemamız hâline gelir (bkz. 3. Bölüm). Erken çocuklukta oluşan bu ilişki şeması genellikle yaşam boyunca varlığım sürdürür ve başkalarıyla kurduğumuz bütün ilişkilerde kendini gösterir (Fraley & Shaver, 2000; Hartup & Laursen, 1999; Mikulincer & Shaver, 2003, 2007). Dolayısıyla, anne babalan ya da bakıcılanyla güvenli bir ilişki geçmişi olan insanlar yetişkinliklerinde olgun, uzun süreli ilişkiler kurarlar; anne babalan ile kaçman ilişkileri olanlar başkalanna daha az güvenirler ve yakın, sıkı bir ilişki kurmakta zorlanırlar; anne babalanyla kaygılı/ikircikli ilişki geçmişi olanlarsa yetişkin eşlerine yakm olmak isterler, ancak bu isteklerinin karşılıksız kalmasından korkarlar (Collins & Feeney, 2000; 2004a; Rholes, Simpson & Friedman, 2006; Simpson, Collins, Tran, & Hayden, 2007). Bu yaklaşım, yetişkinlerin bağlanma tarzlarım anket ya da görüşmeler yoluyla ölçüp bağlanma tarzlan ile romantik ilişkiler arasındaki korelasyon ilişkilerini inceleyen çok sayıda çalışmaya dayanır.

Örneğin, araştırmacılar yetişkinlerden, romantik ilişkilerdeki tipik duygularından yola çıkarak, Tablo 10.3'teki üç ifadeden bınnı seçmesini istemiş-

an Bağlanma Tarzı
lenstik özelliği yakınlık kurma denemeleri başarısızlığa uğradığı için İ
na gereksinimlerinin bastırılması oka bağlanma tarzı; bu tarzdaki!
iler kurmakta zorlanırlar. .. »«seas
aygıU/Hârakli Bağlanma Tarzı ~
tenstık özelliği yakınlık isteğinin karşılık görmeyeceği 1 İta,
ortalamadan yüksek kaygı dûzeylen de sonuçlanır.



tir (Hazan & Shaver, 1 İfadelerin her biri yuj, anlattığımız üç bağlannjjf



Bağlanma teorisi bebeklik ve çocukuk döneminde öğrendiğimiz bağlanma tarzının ömür boyu devam ederek insanlarla olan ilişkilerimizi etkilediğini öngörüyor.

ründen birini saptayac kilde tasarlanmıştır. *Ar* katılımcılara mevcut il" ile ilgili sorular sorul Bu ve buna benzer diğeri kaç çalışmanın sonuçlan lanma kuramının bakış sıyla tutarlıdır. Güvenli lanma yaşamış yetiş' başkaknyla kolayca kurabilmekte, onlara ko güvenebilmekte ve doyuru romantik ilişkiler yaşan dır. Kaçmmacı bağlanma şamış olanlar başkalanyla hatça yakınlık kuramad m, başkalanna güve' zorlandıklannı ve ro ilişkilerinin daha az do- olduğunu söylemiştir, h/ikircikli bağlanma insanlar ise daha az doyurucu ilişkiler yaşamakla birlikte bu ilişkilerin farklıdır: Eşlerinin, kendi istedikleri kadar, yakın ya da sıkı bir ilişki ıs' ^ digi korkusuyla ilişkilerinde obsesif ve saplantılı davranma eğilimleri; tir (Feeney, Noller, & Roberts, 2000; Feeney, Cassidy, & Ramos- 2008; Hazan & Shaver, 1994a, 1994b; Simpson & Rholes, 1994).

Birçok başka araştırmacı da benzer bulgulara ulaşmıştır: Güvenli nan bireyler, üç bağlanma tarzı içinde, en kalıcı, en uzun süreli ilişki şayanlardır. İlişkilerine en üst düzeyde bağlanırlar, aynca ilişkilerini üst düzeyde tatmin olurlar. Kaygılı/ikircikli bağlanmış bireyler en reli ilişkileri yaşayanlardır. Romantik ilişkilere en hızlı onlar girerler . ğu zaman eşlerini henüz doğru dürüst tanımamışlardır bile. (Öme '

ede yayımlanan, ve sevgiye yöıteSfe'ttıiM rdan
romantik ılışkılenm en ıyı tanımlayan ıfiŞtef

fenegı tercih etagı aşağıdaki taaloda yer alıyor

*36

luyoıiim,^maajr“-

«V

m na e&venmesmd
edilme ya da bınsıyle çok fazla'v
korkum pek yok.” J

ttarz ; *%25*
8KSSî3
£İ?$;

- myorum; o _____ ____
-' —->«
>2orlaııyoTum, onlarla cana- güve
kolaylıkla izin venrnyoruıh. Bnîsf Mz
f H r *'
kmlaşüğmda geriliyorum ve sevg-T T
neHrkle olduğtmSfen cfeha yafcînÇlt —-j— _—
tarz *%19*
ayorlar benden
“Başkalarının benim istediğim kadar yâkîfk
, taşmayı istemediğini düşün'üyorüm'iSe
mm bem gerçekten sevmemesi.ya'dat
' le kalmayacagı'fikri'Bem¹ şıHdÜai *
istiyorum ve bu-istek insanlan
diriyor -Bı
iiiiltM1

: Shaver, 1986 çalışmasından uyarlanmıştır

Ek başvurusu dairesinde düzenlenen bir çalışmada kaygılı erkeklerin, gü-
JjLjv .
||nli ya da kaçman erkeklere oranla, kısa bir birliktelikten sonra evlenme urusu yaptıkları görülmüştür; Senchak & Leonard, 1992). Aşkları kar- : görmediğinde en çok sinirlenen ve öfkelenen de yine bu erkeklerdir, ı olarak, kaçınmacı bireyler romantik bir ilişki kurma eğilimleri en dü- |k, asla âşık olmadığını söyleme olasılığı en yüksek olan insanlardır, ilişlerinde mesafeyi korurlar ve üç tarz içinde ilişkilerine bağlanma düzeyi çdüşük olanlardır (Campbell, Simpson, Boldry, & Kashy, 2005; Feeney |Noller, 1990; Keelan, Dion, & Dion, 1994).

Son olarak, bağlanma tarzlarının deney ortamında da kadın ve erkekle- . davranışlarını etkilediği görülmüştür (Collins, Ford, Guichard, & Al-

BAĞLANTILAR

Bu; Sizin "Beyniniz... ve Âşık.

Âşık olmak sıra dışı bir duygudur -başınızın döndüğünü, içinizin eneıjiyle kı; kıpır olduğunu ve yem aşkınızı neredeyse takma hâlme getirdiğinizi hisseder.-'
Çok çeşitli kültürlerde yaşayan insanların hissettiği bu güçlü duygular aşık < nın insanlarda eşleşme sisteminin eri önemli bileşeni olarak evnmsel bir geü geçirmiş olabileceğim gâsteriyor;-^^'^uğumuzda beynimizde özel bir şeyleri oluyor[7] ■' ^
' ' ' *' ' ^

Bu sorunun yamtuu arayan bir gnıp; araştırmacı New York bölgesinde kendîe "yoğun bir aşk yaşıyor* *İ^^nfôğ-enciierîn.* katılımıyla bir çalışma gerçe leşürdi (Aron ve diğerleri, İ005İT3u afâşbrma katûrnıcılanndan deney seans!

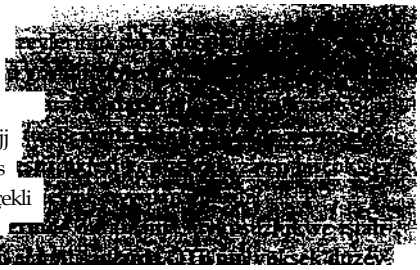
' 1 '■v



"Şu anda beni o kadar cezbediyorsun ki!"

iki fotoğraf getir leri istendi: birisi £ oldukları kişinin, -d geri de âşık olduk kişiyle aynı: yaş?®[8] cinsiyetteki bir tang| dıklannın fotoğ ("Dene ve Gör" bölü münde yer verdiği^ miz 'Tutkulu Sevg Skalasını" da içereni birkaç anketi yanıtlkl diktan sonra katılı çılar asıl olay içiriaî| tık hazırdı. Beyin kan akışının artışını?- ve azalmasmı kayde-^i den bir fonksiyoneli MRI tarayıcısına gjıSS diler. Kanakışmdakîsj bu farklılıklar belirip bir anda beynin han-^ gi bölümlerinde nöral etkinlik olduğunu gösterir. Katılımcı tarayıcıdayken, denen i| yi düzenleyenler bir ekrana, arada sırada gösterdikleri dikkat dağıtmaya yönelik^ bir matematik görevi ile birlikte. iki fotoğrafı yansıtmaya başladılar. .

Araştırmacılar, beynin derinliklerindeki iki spesifik alanın katılımcılar romantik eşin fotoğrafına baktığında etkinleştiğini, tamdıklannm fotoğrafına bakarken ya daŞ| matematik testiyle uğraşırken bu bölgelerin etkinleşmediğini buldu. Aynca, yaşa-, |j dıklan romantik aşk düzeylerinin daha yüksek olduğunu söyleyen katılımcılarda



E alanlardaki etkinliğin, romantik aşk^â
l-lcatıkmuüra oranla, dalu fazla
eki bu alanlar, bir devrenin îkı parÇaşîüjj
tan bölgesi (ÖTB) ve kauda^B^fgs
' yaratugı ve ne gibi işlenilen gerçekli
ordu -şimdi bu bilgiler Wt^û'âş£aejc
>nceka araştırmalarda zevk', &for' '*
|:|faıatan bir uyuşturucu olan kol? t, , ı^jıv4pı.ı,. ,. -j»
yolduğu görülmüştü (ve bu tegkılçr 'aşıJsrSçf ^OTtarapda' ortaya S^fgs.
[Şaîen, anımsatır) Dopamm narpüaTvsmıteîiba^ımndan zengıq olan ÖTB, çıty> ;
TVedıSımızde de alavleıûr. Yam, kamîat rıftkleusla birlikte ÖTB beynin (emel '*
jggg®"j r **2tj.ı'** **? \Ssö*^?_V1'IS^'I/.5V.**
/F

ve "güdülenme" merkezidir ÛKpajHİ ksıyonel MR1 çalışmalarında b\i kişilerin kenctılen ıga^^lIendmcı.^vç^dûV;.' ■ îria) bir oyunu kazandıklarında dopatnm^zgagı^M^i^fepfafeVt^^ğıp^^ Sk'oranda artağı görülmüşü rı\nıu diğerlin, lCC5^t>ıger bîr tfr\ışK âşık inanın "uyuşturucu gibi" ya da "ptyangpda büyük ifaamgg^^gaaın^^tbCoI-'. ıığunu söyleyenler hiç de haksız değüler Bu^en^rö^^^nep^^bdeva^û, ı r,bölgeyi harekete geçmr dopamm açısından zengin zevk, ödül ve güdülenme merilen (Bartels & Zeki, 2000, 2004. Fısher, 2004)

lard, 2006; Simpson, Rholes, & Nelligan, 1992). Örneğin, araştırmacılar heteroseksüel çiftlerin bağlanma tarzlarını laboratuvar ortammda bir anket ile ölçmüştür (Collins & Feeney, 2004b). Sonra bütün çiftlerin bir üyesinden videoya kaydedilecek ve daha sonra niteliği değerlendirilecek "üniversite eğitiminin değeri" konulu bir konuşma yapması istenmiştir. Çifderden biri konuşmayı hazırlayıp okurken diğeri bekleme odasında oturacaktır. Çifdere, bekleyen eşin konuşmacı eşe birkaç not göndermesi yoluyla birbirleriyle iletişime geçebilecekleri söylenmiştir.

Katılımcılar, haberleri olmadan, iki koşuldan birine rastgele olarak atanmıştır: Bekleyen eş, birlikte olduğu kişiye çok destekleyici ya da daha az destekleyici notlar gönderecektir. Aslında noüar araştırmacılar tarafından yazılmış ve eşlerden notlan kendi el yazılanyla kopya etmeleri istenmiştir. Konuşmacı eş, biri konuşmayı hazırlarken, diğeri de konuşmayı yaptıktan sonra olmak üzere iki not alır. Destekleyici noüar şu şekildedir: "Telaşlanma, sadece hissettiklerini ve düşündüklerini yaz, harika bir iş çıkaracaksın" ve "Konuşmam çok beğendim. Bu kolay bir iş değildi ve sen gerçekten iyi bir çıkardın." Daha az destekleyici no dar ise şu şekildedir:

"Kendini küçük düşürecek şeyler söylememeye çalış -unutma insanlar kol" nuşmanın video kaydını izleyecekler" ve "Söylediklerini biraz takip etmek bir zordu ama sanırım bu koşullar altında yapabileceğinin en iyisi buydu." Şimdi, eşinizden gelecek bu tip mesajlara nasıl tepki verirdiniz ve baggg lanma tarzınız algılama biçimlerinizi nasıl etkilerdi? Collins ve Feeneİ (2004b) destekleyici notlan alan katılımcıların tepkileri arasında bir far! olmadığını buldular. Herkes eşi tarafından desteklendiğini hissetmişti vS bağlanma tarzlarına bağlı bir farklılık söz konusu olmamıştı; buna karşılıl^ daha az destekleyici notlar alan katılımcıların tepkileri arasında kayda de- ■> ğer farklılıklar görülecekti. Konuşmayı hazırlarken aldıkları ilk not, en çoîfj şj yüksek düzeyde kaçınmacı katılımcılar tara^ fmdan olumsuz olarak algılanmıştı. KonuşS madan sonra alman ikinci not ise en ÇOK yüksek düzeyde kaygılı katılımcılar tarafın^ dan olumsuz algılanmıştı. Her iki durumda da katılımcılar notun can sıkıcı, hayal kırıklığı yaratıcı olduğunu ve onlan kızdırdığım söylemişti.

uerçı.k benlı£i'n ailemin, bir parçasıdır —*D ti* Lawrence

Dolayısıyla, güvenli bağlanmış katılımcılar daha az destekleyici mesajlara sakin tepkiler verirken, kaçınmacı ve kaygılı katılımcılar aynı yorumlan çok daha olumsuz bir çerçevede değerlendirmişti. Kaçınmacı bireyler destek ya da fiziksel/duygusal doyum konusunda yakın olduklan insanlara güvenemezler. Desteğe gereksinim duyduklan bir zamanda -konuşmayı hazırlarken- pek destekçi olmayan bir not almalan onlara özellikle can sıkıcı gelecektir. Kaygılı insanlar yakın olduklan kişilerin öngörülemez ve onlan reddetme eğiliminde olduklanna inanırlar. Özellikle olumlu geribildirime gereksinim duyduklan bir zamanda -konuşmayı yaptıktan sonra- destekleyici olmayan bir mesaj almak onlara can sıkıcı gelecektir. Buna karşılık, güvenli bireyler görece destekleyici olmayan nodann üzerinde fazla durmamış ve bunlan, kaçınmacı ya da kaygılı katılımcılara oranla daha nötr bir çerçevede değerlendirmişlerdir (Collins & Feeney, 2004b).

Bağlanma Tarzı Kombinasyonlan Bağlanma tarzının ilişkideki iletişimin yanı sıra eşlerin birbirleri hakkında yaptığı yüklemeleri nasıl etkilediğini de görebilirsiniz (Collins & Feeney, 200b; Simpson, Winterheld, Rholes, & Orina, 2007). Örneğin, kaygılı birisi kaçınmacı birisiyle ilişkiye girdiğinde neler olur? Araştırmalar kaygılı ve kaçınmacı insanlann, ilişki şe

maları birbirlerine uyduğu için çift olduklarını gösteriyor: Kaygılı insanlar, eşlerine oranla, kendilerini ilişkiye daha fazla adama eğilimindedir ve kaçınmacı kişiler, eşlerine oranla, ilişkiye daha az bağlanma eğilimi taşırlar (Kirkpatrick & Davis, 1994). İşte böylece beklentiler de karşılanmış olur! Peki ama bunlar mutlu ilişkiler midir? Pek sayılmaz; kaygılı-kaçm- öıâcı çiftler ilişkilerinden fazla doyum alamadıklarını ve eşleriyle olumsuz, sorunlu iletişim kurduklarını söylerler (Kane ve ark., 2007; Morgan , & Shaver, 1999).

Bu çiftlerin kurduğu romantik ilişkilerin kısa süreli olacağını düşünüyor olabilirsiniz, ancak burada ilginç bir farklılık göze çarpıyor. Kaygılı kadm-kaçınmacı erkekten oluşan kaygıı-kaçınmacı ilişki tipi çok istikrarlı olmuştur (Kirkpatrick & Davis, 1994). İlişkileri ömeklemdeki güvenli kadm-güvenli erkek çiftlerindeki gibi dört yıllık bir dönemden daha uzun bir süre istikrarını korumuştur. Araştırmacılara göre kaygılı ka- dın-kaçınmacı erkek ilişkilerinin sürmesinde cinsiyet stereotipleri önemli bir rol oynar. Kaygılı kadınlar ilişkilerinde stereotip kadın özellikleri sergiler: İlişkiye çok enerji harcar, ilişkinin gidişatı ile ilgilenir ve eşlerine karşı "bakıcı" davranışlar sergiler. Kaçınmacı erkekler ise ilişkilerinde stereotip erkek özellikleri sergiler: ilişkiye fazla enerji harcamaz, ilişkiyle ilgili fazla duygu sergilemez, paylaşmaz ve ilişki üzerine tartışmaktan kaçınırlar. Her ne kadar bu çiftlerin ilişkileri güvenli-güvenli çiftlere oranla çok daha az olumlu olsa da yaşadıkları sorunların eşin cinsiyetinden kaynaklandığına inanırlar: "Erkek milleti işte" ya da "Bütün kadınlar aynı." Böylece karşı cinsiyetle ilgili stereotip ya da şemalarına uyduğu için eşin davranışları hoş görülür. Peki ya erkek kaygılı, kadın kaçınmacı olduğunda neler yaşanır? Araştırmacılar bu ilişkilerin fazla sürmediğini bulmuştur. Eşler birbirlerinin davranışlarını, cinsiyete bağlı stereotip davranış örüntülerinden çok uzak olduğu için, özellikle sorunlu ve olumsuz bir çerçevede değerlendirirler (Morgan & Shaver, 1999).

Bağlanma kuramı, anne babalarıyla mutsuz ilişkileri olan insanların, aynı mutsuz ilişki tipini, tanıştıkları herkesle yaşamaya mahkûm olduklan anlamına gelmez (Simms, 2002). Örneğin, bazı araştırmacılar özgün çalış-malardan aylar ya da yıllar sonra araştırma katılımcıları ile yeniden bağlantı kurmuş ve bağlanma tarzı ölçüm testine yeniden girmelerini istemiştir. Katılımcıların %25 ila 30'unun bağlanma tarzının değiştiği görülmüştür (Feeney & Noller, 1996; Kirkpatrick & Hazan, 1994). İnsanlar değiş ve değişirler de; ilişkilerde yaşadıkları deneyimler çocukken yaşad oranla yeni ve daha sağlıklı ilişki kurma yollan öğrenmelerini sağla _ Aslına

bakılırsa insanlar yakın ilişkilerdeki farklı deneyimleri sonu zamanla birden fazla bağlanma tarzına sahip olabilir (Baldwin & 1995). Belirli bir zaman içerisinde sergiledikleri bağlanma tarzı, eşi-; davranışlan ve çift olarak yarattıkları ilişkinin tipi tarafından tetiklenir layısıyla, insanlar ilişkilerinde durumsal değişkenlere tepki verip bir ' de daha güvenli bir bağlanma tarzı sergilerken diğerinde kaygılı tarzı, sıtabilir (Fraley, 2002; Hammond & Fletcher, 1991; Simpson, R^ Campbell & Wilson, 2003).

Genetiğin Bağlanma Tarzına Katkılan Bağlanma tarzınızı hiç kuş] "çevreniz", çocukluktaki bakıcılannız ve yetişkinlikte etkileşime gır _ niz arkadaşlannız ve eşleriniz şekillendirir. Peki, genleriniz de bağla - tarzınızı etkiler mi? İki yeni çalışmada bu soruya yanıt arandı. Omri lath ve meslektaşlan (2008) araştırma katılımcılanndan tükürük öm | leri alarak DNA tespiti yaptılar. DNA sekanslan büyütülerek doparnin: serotonin nöron ileticileri ile ilgili spesifik alellerin varlığı ve sayısı edildi. Aynca katılımcılar kendilerini kaygılı ve kaçınmacı bağlanma . lan üzerinden değerlendirdiler. Belirli bir dopamin alelinin varlı kaygılı bağlanma ile kayda değer ilişkisi olduğu, belirli bir serotonin $_{f}$ linin varlığının da kaçınmacı bağlanma ile kayda değer bir ilişkisi oldu' görüldü. Bu ilişkilerin gücü, genlerin kaygılı ve kaçınmacı bağlanman; değişkenliğini %20 oranında etkilediğini gösteriyordu (Gillath, Shav" Baek, & Chun, 2008). Dolayısıyla, kişinin genotipi belirli bir bağla tarzına ön yatkınlığı olmasına neden olabilir ve çevresel etkiler bu ya lığı belirli bir yönde daha da güçlendirebilir.

M. Brent Donnellan ve meslektaşlan (2008) 20'li yaşlardaki tek murta (TY-özdeş) ikizleri ile ayn yumurta (AY-özdeş olmayan) ikizlerim kaygılı ve kaçınmacı bağlanma puanlannı karşılaştırdıktan bir ikiz ç ması düzenlediler. Her iki ikiz grubu da birlikte büyümüştü ve büyük p | sılıkla benzer şekilde yetiştirilmişti. Elbette ki TY ikizleri aynı genleri p laşırken AY ikizlerinin genetik benzerlikleri, herhangi iki kardeşten fazla değildir. TY ve AY ikizlerini karşılaştırmak için davranışsal gen istatistik modelini kullanan araşürmacılar, genetik etmenlerin kaygılı b |

■adaki değişkenliği %45, kaçınmacı bağlanmadaki değişkenliği %39 [nında etkilediğini buldular. Geriye kalan değişkenliğin büyük bölümü .eden etkileniyordu, ancak bu, çocuklukta yaşanan evdeki "ortak" çev-Hegildi. Katılımcıların kaygılı ve kaçınmacı bağlanma puanlannı etkile- ' ; çevrenin "ortak olmayan" yönleriydi. Ortak olmayan deneyimler (ya- ' ' lerden yalnızca birinin yaşadığı, diğerinin yaşamadığı deneyimler) îımcılann yetişkinlikte yaşadıkları ilişkileri etkileyen temel etkendi nnellan, Burt, Levendosky, & Klump, 2008). Bu veriler de bağlanma lannın sabit olmadığını, hayat boyunca zamanla değişebileceğini gös- ' yor. Bağlanma tarzlarının kalıtımsal yönleri üzerine daha fazla araştır- yapılması gerekiyor, ancak şu anda görülen o ki genlerimiz kaygılı ve çmmacı bağlanma tarzlarım %20 ila 45 oranında etkilemekte, geri kala- ise çevre tarafından belirlenmektedir.

Uzun Süreli ilişkilerde Sosyal Değiş Tokuş

Sosyal değiş tokuş kuralına göre, bize benzeyen insanlar istiyorsak sos->al ödülleri bu insanlara azar azar dağıtmamız gerekir (Blau, 1964; Ho- ans, 1961). Araştırmalar Tayvan ve Hollanda gibi birbirinden çok farklı ltürlerdeki yakın ilişkilerde sosyal değiş tokuş kuramını büyük oranda desteklemektedir (Lin & Rusbult, 1995; Le & Agnew, 2003; Rusbult & "Van Lange, 1996; Van Lange ve ark., 1997). Örneğin, üniversite çağındaki çiftler ilişkilerinin ilk üç ayında ödüllere çok daha fazla odaklanıyordu (Rusbult, 1983). İlişkiler birçok ödül sunuyor gibi göründüğünde insanlar kendilerini /mutlu ve doyuma ulaşmış hissettiklerini söy-lüyordu. Ödül algısı zaman içerisinde öne->mini korumaya devam ediyordu. 7 ay sonun-?da hâlâ birlikte olan çiftler zamanla ödüllerin arttığına inanıyordu. Bedellerin algılanışı ve ,'önemi, ilişkinin başlamasından birkaç ay sonra gündeme geliyordu; işte o /zaman bütün o ödüllerin yarattığı parıltı, bedellerin de söz konusu olduğu-mun anlaşılmasıyla eski parlaklığını yitiriyordu. Elbette ki ilişkilerinde be-dellerin arttığını söyleyenler için ilişkide hissedilen doyum da önemli ölçüce azalıyordu. Yani, ödüller getiri açısından her zaman önemlidir; bedeller ise zamanla önemli hâle gelmeye başlarlar.

> Hayatımız, herkesin en ıyı kur oranını taym etmece çalıştığı buyuk bir danstan başka nedir kı?
> -Malcolm Bradbuıy, *1992*

Ayrılma Deneyimi

ilişki sona erdiğinde insanların hissedeceği farklı duygulan öngörebilir miyiz? Bunun püf noktalanndan biri, kişinin ilişkiyi bitirmede oynadığı roldür (Akert, 1998; Helgeson, 1994; Lloyd & Cate, 1985). Örneğin, Robin Akert 344 erkek ve kız üniversite öğrencisinden bitmiş en önemli romantik ilişkilerine yoğunlaşmalarını ve aynlma sırasında yaşadıklanna odaklanan bir anketi yanıtlamalanm istemiştir. Sorulardan biri, aynlıktan kendilerinin ya da partnerlerinin ne kadar sorumlu olduğu üzerinedir. Kararda sorumluluklannm yüksek olduğunu söyleyen katılımcılar ayn- lan taraf olarak, aynhktaki sorumluluğu düşük olanlar terk edilen taraf olarak, partnerleriyle eşit oranda sorumluluk paylaşanlarsa karşılıklı olarak nitelendirilmiştir.

Akert ilişkiyi bitirme karannda insanlann oynadığı rolün aynlma deneyimini öngören en önemli etmen olduğunu bulmuştur. Tek edilenlerin acınacak durumda olması şaşırtıcı değildir -yüksek oranda yalnızlık, depresyon, mutsuzluk ve öfke yaşadıklanm söylemişlerdir ve hemen hepsi aynlı- ğı izleyen birkaç hafta içerisinde fiziksel rahatsızlıklar yaşadıklanm belirtmiştir. Üç grup içerisinde aynlıktan en az düzeyde acı, stres ve sıkıntı yaşadığını söyleyenlerse aynlanlardır. Aynlanlar suçluluk ve mutsuzluk hissettiklerini söyleseler de çok azı baş ve mide ağrısı, yeme ve uyku düzensizlikleri gibi olumsuz fiziksel belirtiler yaşamış ur (%39).

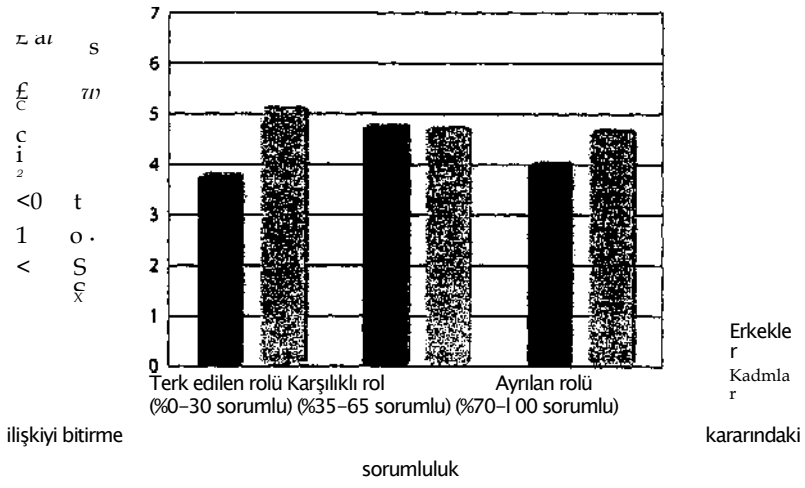


İlişkiler birçok nedenle bitebilir. Ûmegin, "öldürücü cazibelerde" bir zamanlar size çekici gelen özellikler ("Olgun ve bilge") bizzat aynlma nedeniniz olabilir ("Çok yaşlı")

Ortak bir karar verme sürecini içeren karşılıklı rol, bireylerin ayrılıkta ortaya çıkan bazı olumsuz duyguları ve fiziksel reaksiyonları savuşturmasını sağlamıştır. Karşılıklı ayrılanlar, terk edilenler kadar incinip altüst olmasa bile, tek başına ayrılanlar kadar etkilere bağışık da değildir. Karşılıklı ayrılanların yaklaşık %60'ı fiziksel belirtiler yaşadıklarını söylemiştir ki bu da bir ilişkiyi karşılıklı olarak bitirmenin, kişinin tek başına karar vermesine oranla daha stresli bir deneyim olduğunu gösteriyor. Son olarak, katılımcıların duygusal ve fiziksel tepkilerinde cinsiyetin de bir rolü olduğu, ayrılığa erkeklere göre kadınların biraz daha olumsuz tepkiler verdiklerini söylediği görülmüştür.

Aşk savaş, gibidir; başlaması kolay ürünü amaçsız durdurması zordur -H L Mencke

İnsanlardan ayrılıktan sonra dost kalmak ister mi? Bu, kişinin ayrılıkta oynadığı role ve cinsiyetine bağlıdır. Akert (1998) ister aynlan ister terk



Şekil 10.6

Ayrılıktan sonra arkadaş kalmanın önemi.

Romantik bir ilişkiyi bitirdikten sonra insanlar eski partnerleriyle arkadaş kalmak isterler mi? Bu hem ayrılık kararında oynanan role hem de cinsiyete bağlıdır. Kadınlar aynlan ya da terk edilen rolünde olduklannda erkeklere oranla arkadaş kalmaya daha büyük bir ilgiyle yaklaşır; erkek ve kadınlar ilişkiyi karşılıklı kararla bitirdiklerinde arkadaş kalmaya eşit oranda ilgiyle yaklaşırlar.
(Akeıt, 1988)

r ı «keklerin eski kız arkadaşları ile arkadaş kalmakla pe: edilen tara o s , kadınların, özellikle terk edilen taraf oldr ilgilenme ^ ^ ilgilendiklerini bulmuştur (blo. şe

TM)'Bu verilere g«< b,r tlİ5ki"ln "eri"d' ds"e:

, ı *A* Cavnlan) olmasalar da (terk edilen) "anık bir son veri; sahibi o a r ^ ^ ik bağlarını koparma eğilimindedir. B

^ ^hktallrdâ yakın ilişkiyi platonik ilişkiye dönüştürme **umudu TeSevgili ik aralarında M» ba80ldu | unu ^ h«e*i g6«ta**%1a esw » & ayrılan ve terk edilen rollennı etkm bir *m*

" i gelecekteki arkadaşlıkla e51t derecede ilgilenmesine **neden** o |

rrr" ^

. ız avnlma eğilimi sergüiyorsa ûişkıyı karşıhkh olarak bitirmeye i PT Rnvle^ süreç üzerinde daha fazla denetim sahihi olduğunuzu his-

SSnte « - ('"er " b5yle ^ 5'I y"Tk

olur Parmeriniz için üzücü olsa da, ayrılan ta-, temesenız e u„ rolû sürdürürseniz siz daha az acı ve üzüntü yaşar-

^'0İ"2Sn« to*„khya ^ skk'sW ,

olacak W,e ta® °1' —

| zet

1 Çekimi Traratan Nedir'

î^'***wrt«**u$_r$ Jî3îî^ı®flfe*a»i*

^ » » h « îrr*

r*-"-1 — =-•*• «sas^s#

ferde algılarlar. «Güzel olan iyidir''^ ^ Cddal^.«>M^1
ger hoşa giden ayma özeüiHprl k " ᵖi* banların *fciksÛie&i)mW-'*
Kişiler Arası ÇeC^f f ^ ******** gösterir.'

ıy *V* M; \

...„ „.»ı veıom Kuramları: Sosyal Değiş Tokuş ve Eşitli tokuş kuramına göre insanların **ilişkileri** hakkmdaki hislen, **p** rı ve ödedikleri bedelleri nasıl algıladıklarına bağlıdır. Birisinin 1 m-•
hp kalmayaı-agım belirlemek için karşılaştırma dürevU^rı, yanı ilişkilerinin
'oku? kuramına göre msanla!^ Toku? ve ^ik Sosyal deü '-

n ve ödediklpn t,~ı.n ^Wen fakfondaki hı«lwr ,m, - .

getirileri baklandaki beklentilerini ve alternatifleri karşılaştırma düze ni, yani başka ilişkilerde ne kadar mutlu olacaklarına dair beklentileri^ bilmemiz gerekir. Eşitlik kuramı doyumun en önemli belirleyicisinin ilişft ' ki eşitlik olduğunu öne sürer.

* Yakın tlişkiler

• Sevgiyi Tanımlamak Tanımlardan biri dostça sevgi -yoğun arzu ve *ttyİ* nm eşlik etmediği yakmhk duygulan- ile tutkulu sevgiyi -yoğun arzu ^ nlmanın eşlik ettiği yakınlık duygulan- birbirinden ayırır.

• Kültür ve Sevgi Sevgi evrensel bir duygu olmakla birlikte sevginin tan masında kültürel farklılıklar da bulunur. Ortaklaşacı ve bireyselci kültürlü sevgiye yapılan vurgu birbirinden biraz farklıdır.

* Sevgi ve ilişkiler

• Evnm ve Sevgi: Bir Eş Seçmek Evrim psikolojisi sevgiyi doğal seçilim flkl ri doğrultusunda zamanla evrim geçiren genetik etmenler çerçevesinde s " lar. Erkek ve kadmlar birbirlerinin farkh karakteristiklerini çekici bü| çünkü bu, üreme başarısını arttırır.

. Yakın ilişkilerde Bağlanma Tarzlan İnsanlann anne babalanyla olan geçn^l ilişkileri, yetişkinlik dönemlerindeki yakın ilişkilerinin niteliği açısındaki önemli bir belirleyicidir; genetik bir etkenin olduğunu gösteren veriler de bu-1 lunmaktadır. İlişkilerde üç tip bağlanma söz konusudur: güvenli, kaçınan *vÛ* kaygılı/ikircikli. -3 | t

. Uzun Süreli İlişkilerde Sosyal Değiş Tokuş Bir çiftin birlikte kalması herbıj rinin ilişkiye verdikleri emeğe ve ilişkiden aldıklan doyuma, aynca karşılaş-f tırma düzeyi ve alternatifleri karşılaştırma düzeyine bağlıdır. "'İS

• Uzun Süreli İlişkilerde Eşitlik Ödül ve bedellerin eşitliği uzun süreli ilişki- ^ Ierde (Üpik olarak müşterek ilişkilerde) v_e kısa süreli ilişkilerde (tipik olarak ^ değiş tokuş ilişkilerinde) birbirinden farklıdır. . *

* Yakın İlişkileri Sonlandırmak *•.#£

. Aynlma Süreci Aynlma süreci evrelerden oluşur. Romantik bir ilişkide so-Sf runlara verilen tepkiler hem yapıcı hem de yıkıcı davranışlan içerir. Bir kişi-'? nin belirli özellikleri önceden çekici sonradan itici geldiğinde öldüren cazibe ilişkileri yaşanır. .

• Aynlma Deneyimi Birisinin aynhğı atlatabilmesini öngören güçlü değişken-lerden biri, ilişkiyi bitirme kararında oynadığı roldür.

10. BÖLÜM: TEST -

1. Sam Julie'den hoşlanıyor ve onun da kendisinden hoşlanmasını istiyor. Sosyal ' psikoloji alanında yürütülen araştırmalara göre aşagıdakilerden hangisimn işe -, yarama olasılığı *daha düşüktür?*

a. Tutumlannın birbirine ne kadar benzedjtğirıft

b. Onunla zaman geçirebilmek tçıabir^Hrfg:

. malı.

c Tamamlayıcı kişilikleri olduğunu mEgukm^-Sı Fiziksel açıdan olabildiğince çekici'göı 'Hachel Amenkalı sınıf arkadaşları tarafım |Jjk "bebek yüzlü" karaktensuklçrı taşıdığı îçin fc i.',-Başka bir kültürde bu durum nasıl olurdu? i. ■ "'Tps:

'y-a. Özellikleri eşsiz olmadığı ıçm çekici bulunmazdı.

, b. İnsanlann güzellik algılan bütün kültürler arasında farklılıklar çekici bulunmazdı.

c. İnsanlann güzellik algılan kültürlerde aynı olduğu'ıçın çekici *ft ' d.* Farklı bir kültürün yaşam standartlan yüksekse (örneğin; of< ps^{r} bu kültürdeki insanlara egzotik geleceği îçm çekici bulunurdu.

I . 3, Aşagıdakilerden hangisi *yanlıştır?* -

. a. Müşterek ilişkilerdeki insanlar ilişkiye kimin ne kadar katkid takıp ederler.

b. insanlar "ortalama" yüzleri sıra dışı yüzlerden daha çekici bulurlar

c. insanlar kendilerinden taşlananlardan hoşlanırlar

d. İnsanları ne kadar çok görüp onlarla ne kadar çok etkileşime girersek onlardan o kadar çok hoşlanırız. -

4. Kate ve Jamıe çıkıyor. Yakın ilişkilerde emek modelme göre aşagıdakilerden hangisi ilişkiye bağlıhklannı daha az etkiler?

a. İlişkideki doyumlan

b. ilişkiye verdıklen emek *v*

c. Farklı partnerlerin erişilebilirliği ve niteliği * ■

d. İlişkiden aldıklannm üç aşağı beş yukan ilişkiye verdıklen ile eşit olduğu düşüncesi

5 . _____ bir başkasını yoğun olarak arzulama ve buna fız*y* olojık u> arılma-

nm eşlik etmesi, _____ _ ise uyarılma olmadan hissettiğimiz yakınlık ve düşkünlüktür.

a. Tutkulu aşk; karasevda

b. Dostça sevgi; tutkulu sevgi s#

c. Kara sevda; dostça sevgi *k*

d. Tutkulu sevgi; dostça sevgi ?'î

6. Aşağıdaki romantik çiftlerden hangisinin birlikteliği daha uzun sürer?
a. Kaygılı kadın, kaçınan erkek
b. Kaygılı erkek, kaçman kadın
c. Kaygılı kadm, kaygılı erkek
d. Kaçman kadın, kaçınan erkek

7. Matthew ve Ene dönem başmdan beri arkadaşlar. Eşidik kuramına göre leri aşağıdaki nedenlerden hangisi nedeniyle bozulur?

a. Gereksinim olduğunda Eric'in Matthew'a yardım etme eğilimi, Matd Eric'e yardım etme eğiliminden çok daha yüksektir.

b. Eric "görünümünü değiştirir" ve Matthew'dan daha çekici olur.

c. Eric ve Matthew'un ilgi alanları artık benzer değildir. >■

d. Eric ve Matthew aynı kişiye romantik bir ilgi duymaya başlarlar.

8. Elliot kız arkadaşının onu gerçekten sevip sevmediği konusunda endişe ve onu ilgisiyle boğuyor. Sosyal psikoloji araştırmalarına göre. EHiot'bj| sılıkla _____ bağlanma tarzına sahiptir çünkü bebekken) .kişilerdi.

a. kaçınan / ilgisiz ve uzak

b. kaçman / tutarsız ve baskıcı

c. kaygılı-ikircikli / ilgisiz ve uzak

d. kaygılı-ikircikli *I* tutarsız ve baskıcı

e. güvenli / gereksinimlerine duyarlı ' , >•

9. Eşinizden ya da sevgilinizden ayrılıp ayrılmamayı düşünüyorsunuz. İlişkinin' ze verdikleri çok fazla, bedeli ise az, ancak size daha çok şeyi daha az bedelle rebilecek birisiyle karşılaştınız. İkileminiz ■■■■■■■-■■■■ -.. ve den kaynaklanmaktadır.

a. düşük doyum oranı; alternatiflerin: yüksek karşılaştırma düzeyi:

b. yüksek doyum oram; alternatiflerin yüksek karşılaştırma düzeyi.:

c. düşük doyum oranı; alternatiflerin düşük karşılaştırma düzeyi

d. yüksek doyum oranı; yüksek eşidik

değeri e) yüksek doyum oranı; düşük eşidik

değeri

10. Sosyal psikoloji araştırmalarına göre âdet döneminde olan kadmlar 1 olasılığının en yüksek olduğu dönemde (yumurdama sırasında) kimi daha; ci bulurlar?

a. "efemine" görünen erkekleri, "erkeksi" görünen erkeklerden daha çok

b. "erkeksi" görünen erkekleri, "efemine" görünen erkeklerden daha çok

c. "efemine" ve "erkeksi" görünen erkekleri değil, bu ikisinin en iyi karışımını,* daha çok

d. "efemine" ve "erkeksi" görünen erkekleri aynı oranda

q-0t 'q-6 'P-8 '«'i '«-9 'P-S 'P-f 'e-E



TOPLUM YANLISI DAVRANIŞLAR Neden Yardım Ederiz?

Dünya Ticaret Merkezi'nde, Pen- tagon'da ve United Hava Yollarının 93 sefer sayılı uçağının düştüğü Pennsylvania'daki alanda 11 Eylül 2001 tarihinde yaşanan korkunç kayıplar Amerika tarihine kara bir sayfa olarak geçti. Öte yandan, aynı gün birbirlerine hiç tereddüt etmeden cesaret ve fedakârlıkla yardım eden insanlar da tarihe geçecekti. Birçok insan başkalarına yardım etmeye çalışırken ölecekti ve Dünya Ticaret Merkez'indekileri kurtarmaya çalışan New Yorklu 403 itfaiyeci ve polis memuru da bunlar arasındaydı.

11 Eylül'de ortaya çıkan kahramanların çoğu kendilerini olağanüstü koşullar içerisinde bulan sıradan vatandaşlardı. Uçakların çarptığı Dünya Ticaret Merkezi'nde çalıştığınızı ve o anda kaçıp kendinizi güvene alma isteğimin ne kadar büyük olacağım düşünün. Saldırılar-

GENEL ÇERÇEVE 'j ' '
• Toplum Yanlısı Davranışın Temelindeki J •
GâdûF&:Nede^¥ardte Ederiz?
• *-'Çvnm Psikalajısı.'tçgÇt<iûIer; v&jîienîeı
Sosyal Bej^ Tokuş Yardımlaşmam* Bedelleri ve Ödüllen ¹ „
-Bmpati ve Özgecilik Saf yardım Etme Güdüsü
• Kişisel 'Nı^eli-Öe^^e Yanlısı Davranış: Neden Bazılan Diğerlerinden Daha Çok Yardım. Eder? . . -
Bireysel Farklılıklar. Özgeci Kişilik Toplum. Yanlısı Davranışlarda Cinsiyet Farklılıkları ' V > ˈs′
Toplum Yanlısı Davranışlarda Kültüre Bağlı Farklılıklar Dm ve Toplum Yanlısı Davranışlar Ruh Hâlinin Toptum Yanlısı Davranışlar ˈ′Üzerindeki Etkilen ^ *
•Toplum Yanlısı'DavranışlânirDuruma Bağlı Belirleyicim' İnsanlar . Jfe Zaman Yardım Ederler? v ¹ Taşinma Sıklığı „ _ t ᵀ ' \
Tanık Olanların Sayışır Seyirci; Kalma Etkisi ilişkinin Doğası: Müşterek İlişkiler ! Degış Tokuş İlişkileri. . \
• Yardnnlasma„Nasıt Arttunlabilir?
Olaya Tanık Ojtanianıı. müdahale»Olasılığını
Yükseltmek ı , *J* '
Pozitif Psikoloji ye Toplunt Yanlısı Davranışlar
BAĞLANTltAR^GönüBüIagü Arttırmak
• Özet

ca pahalı seyahatler, gösterişli otomobiller ve şık restoranlarda yemekler' den de zevk alıyor olabilirlerdi. Sonuçta yalnızca kendilerini daha iyi hissetmek için yapıyor olsalar bile kötü durumdaki insanlara yardım ettikl ' ri için onları alkışlamamız gerekmez mi? Toplum yanlısı davranışlar he**1' yardım eden hem de yardım gören için kazançlı olduğundan iki katı öd lendiricidir. Dolayısıyla bu tip davranışları teşvik etmek ve övmek herk sin yararınadır.

Yine de birçok kişi bütün yardımların kişisel çıkardan kaynaklandı'" iddiasına karşı çıkmaktadır. Bu sav 11 Eylül'de olduğu gibi insan larıç başkalan için hayatlannı feda etmesini nasıl açıklayabilir? Kimi sosyal psikologlara göre insanlar altın kalplidir ve bazen hiç karşılık bekleme-,, den yardım ederler.

|

Empati ve Özgecilik: Saf Yardım Etme Güdüsü

C. Daniel Batson (1991) insanlann yalnızca iyi kalpli olduklan için yardım ettikleri düşüncesinin en güçlü savunuculanndan biridir. Batson insanlann bazen bencilce nedenlerle, örneğin, kötü durumda birini gördüklerinde hissedilen kişisel rahatsızlığı azaltmak için yardım ettiklerini kabul eder. Bununla birlikte, insanlann güdüleri bazen bütünüyle özgecidir ve bir bedel ödemeleri gerekse bile bazen tek amaçlan bir başkasına yardım etmektir. Batson'a göre, yardıma gereksinim duyan kişi için empati hissettiğimizde, yani kendimizi onun yerine koyup yaşadıklarım ve duygularım onun gibi yaşadığımızda saf özgecilik kendini gösterir (Batson, Ahmad, Po- well, & Strocks, 2008).

Yemek için alışverişe çıktığınızı düşünün, bir adamın bir kolunda bir bebek, diğer kolunda alt bezi, oyuncak ve çıngıraklarla dolu torbalan tutuğunu görüyorsunuz. Bir kutu mısır gevreğine uzanırken torbalardan birini düşürüyor ve torbadakiler çevreye saçılıyor. Toplamasına yardım eder misiniz? Batson'a göre bu ilk olarak onunla empati kurup kurmamanıza bağlıdır. Kurarsanız kazancınızın ne olacağına bakmaksızın, yardım edersiniz. Amacınız bir başkasının rahatsızlığını gidermektir, bundan bir fayda çıkar-

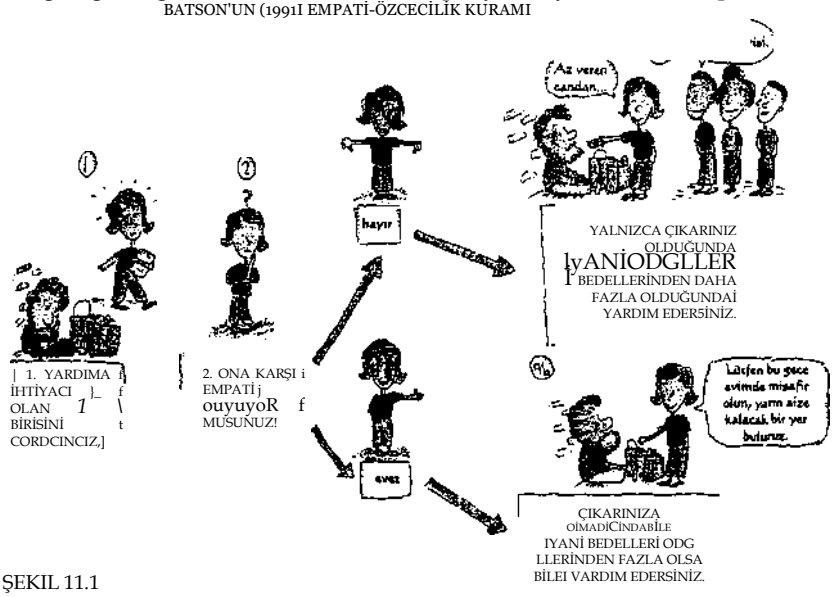
Kişının kendisini bir başkasının, yerine koyup yaşadıklarını ve duygularım (örneguraj

neşe, keder) onun gibi yaşaması.

jnak değil. Batson'm empati-özgecilik hipotezi işte temelde bu görüşe dalyanın Bir başkasına empati duyduğumuzda kendi kazancımızın ne olacağını düşünmeden, bütünüyle özgeci nedenlerle ona yardım etmeye çalışırız.

Bu nedenle de, Batson'a göre, sosyal değiş tokuş kaygılan empati duymadığınız zaman işin içine girer. Bu işte sizin çıkarınız nedir? Bu işten bir kazancınız olacaksa, örneğin adamın ya da olaya tanık olanların onayım alacak®z, adama dökülenleri toplamasında yardım edersiniz. Yardım etmenin size bir yaran olmayacaksa hiç durmadan yolunuza devam edersiniz. Batson'm 'empati-özgecilik hipotezinin özetini Şekil 11.1'de görebilirsiniz.

Batson ve meslektaşlan karmaşık sosyal davranışların arkasındaki güdüleri yalıtarak tam olarak tespit etmenin çok zor olabileceğini ilk kabul edenler arasındadır. Birisinin adama yerdeki eşyalarını toplamada yardım ettiğini gördüğünüzde bu davranışın empatiyle mi yoksa bir tür toplumsal



ŞEKIL 11.1
Batson'un (1991) empati-özgecilik kuramı.

|^Empati-özgecilik Hipotezi

^BİrTbaşKasına empati duyduğumuzda kendi kazancımızın, ne olacağım düşünme-
u den, bütünüyle özgeci nedenlerle ona yardım, etmeye çalışmamız.

ödül kaygısıyla rai yapıldığım *nasû* anlayabilirsiniz? Abraham Lincoln il ilgili ünlü bir öyküden bahsedelim. Bir gün at arabasında giden Lincoln *v* yol arkadaşı tam da bu ele aldığımız konu üzerine tartışıyorlardı. Bütünü^ fe özgeci nedenlere dayanan yardımlar da var mıdır? Lincoln yardımın her zaman kişisel çıkardan kaynaklandığım, diğer yolcu ise gerçek özgeciliği olduğunu savunuyordu. Birdenbire yavrulan bir hendekte boğulmak olan bir domuzun çığlıklannı duydular. Lincoln arabacıya durmasım emretti ve aşağıya atlayarak hendeğin yanma koşarak yavrulan boğulmaktan kurtardı. Arabaya döndüğünde yol arkadaşı, "Söylese ne Abe, bu küçük olaydaki kişisel çıkann ne okbilir ki?" diye sordu. Lincoln, "Allah iyiliğini versin Ed" diye yanıtladı "Bencilliğin ta ~ - - *' kendisine tamk oldun. Zavallı domuzu o hâlde bırakıp gitseydim bütün gün huzur yüzü göremezdim. *Şimdi* içim ne kadar rahat, görmüyor musun?" *(Sh 192*8, s. 75).

var

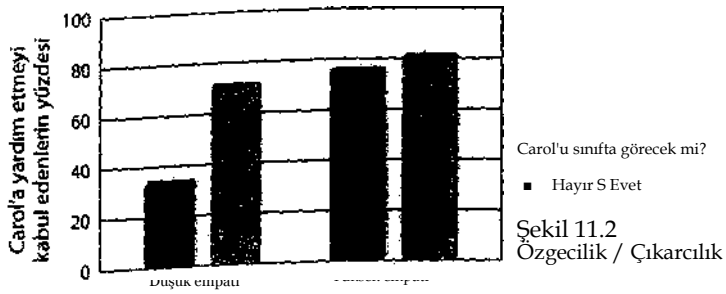
üzere <

* ı< senfe ^ -meden-bır,

-CbarlesPudley Warnexjş»

' rp'

Bu örnekte de görüldüğü *gibi* gerçekten özgeci görünen bir davranış bile bazen kişisel çıkarlara dayalı güdülerden kaynaklanır. O hâlde, ikisini birbi-



Şekil 11.2
Özgecilik / Çıkarcılık

İnsanlar psikolojiye giriş dersini kaçıran Carol'a hangi koşullar altmda yardım etmeyi kabul ettiler? Empati yüksek olduğunda insanlar bedel ve ödüllere bakmadan (yani, psikoloji sınıfında onunla karşılaşıp karşılaşmayacaklarım düşünmeden) yardım pniler Empati düşük olduğunda insanlar ödüller ve bedeller konusunu daha çok düşündüler - yalnızca Carol'ı psikoloji dersinde görüp suçluluk hissedeceklerini bildiklerinde yardım ettiler.
(Toi *& Batson, 1982* çakmasından uyarlanmıştır.)

rinden nasıl ayırt edebiliriz? Batson ve meslektaşlan insanların güdülerini gün ışığına çıkarmak için bir dizi akıllıca hazırlanmış deney düzenlediler (Batson, Ahmad, & Stocks, 2004; Batson <Sr Powell, 2003). Bu çalışmalardan birine kaülan ve psikolojiye giriş dersi alan bir öğrenci olduğunuzu düşünün (Toi & Batson, 1982). Sizden üniversitenin radyo kanalı için hazırlanan yeni programların bant kayıtlarını değerlendirmeniz isteniyor ve bu programlardan birinin adı da *Kişisel Dünyadan Haberler.* Bu program için birçok farklı deneme kaydı hazırlanmış ve her bir kaydı yalnızca bir kişinin dinleyeceği söyleniyor. Sizin dinlediğiniz kayıtta Carol Marcy adında bir öğrenciyle yapılan bir röportaj var. Carol kötü bir trafik kazasında iki ayağının da kırıldığını ve kaza yüzünden, özellikle de hâlâ tekerlekli sandalye kullanmak zorunda olduğundan, derslerini takip etmekte zorlandığını anlatıyor. Özellikle de psikolojiye giriş dersinde çok geri kaldığım ve kaçırdığı dersleri kendisine anlatacak birisi çıkmadığı takdirde dersi bırakmak zorunda kalacağını söylüyor.

Kaydı dinledikten sonra deney görevlisi yanınıza geliyor ve üzerinde "Carol Marcy kaydını dinleyen öğrenciye" yazan bir zarf uzatıyor. Deney görevlisi zarfta ne olduğunu bilmediğini, ancak araştırmayı denetleyen profesörün bunu kendisine vermesini istediğini söylüyor. Zarfı açıyorsunuz ve içinde profesörün yazdığı bir not buluyorsunuz: Carol'un bandını dinleyen öğrencinin Carol'a derslerinde yardım etmek isteyip istemeyeceğini soruyor. Carol yardım istemek konusunda kararsızmış, ancak derslerinde çok geri kaldığı için kaydı dinleyen öğrenciye bu notun iletilmesine razı olmuş. Notun geri kalanında Carol'la buluşup psikolojiye giriş dersinin notlannı onunla paylaşmak isteyip istemeyeceğiniz soruluyor.

Tahmin edebileceğiniz gibi çalışmanın amacı insanların hangi koşullar altında Carol'a yardım etmeyi kabul edeceklerini görmekti. Araştırmacılar iki güdüyü karşı karşıya getirmişti -kişisel çıkar ve empati. Katılımcıların Carol'a duyduklan empatiyi, farklı öğrencilere kayıtlan farklı bakış açıla- nyla dinlemelerini söyleyerek çeşidendirmişlerdi. Yüksek-empati koşulunda katılımcılara Caroî'm başına gelenler hakkında neler hissettiğini ve hayatının nasıl değiştiğini hayal etmeye çalışmalan söylenmişti. Düşük-empa- ti koşulunda insanlara nesnel olmaya çalışmalan ve Carol'm duygulan konusunda endişelenmemeleri söylenmişti. Beklendiği üzere, yüksek-empati koşulundakiler, düşük empati koşulundakilere oranla, Carol'a daha fazla sempati duyduklarım bildirmişti.

Araştırma: Mağara adamları engelliye yardım etmiş
UP1
NEW YORK - Araştırmacılara göre, 12.000 yıl önce ölmüş bir cücenin iskeleti üzerinde yaptıkları incelemeler, mağarada, yaşayan insanların toplumlannm engelli üyelerine yardım ettiğini gösteriyor.

1 metre boyundaki gencin iskeleti 1963 yılında Güney İtalya'da bulunmuştu, ancak Amerikalı araştırmacı David W. Frayer kalıntıları yeniden inceleyip bulgularını İngiliz *Doğa* dergisine yazana dek antropologlar bu iskeletin varlığını unutmuşlardı.
Kansas Üniversitesinde görevli bir antropoloji profesörü olan Frayer bir telefon röportajında gencin, "normal avlanma ya da yemek toplama faaliyetlerinde yer alamadığım, dolayısıyla başkalarının ona baktığının kesin olduğunu" söyledi.
Frayer'in söylediklerine göre arkeologlar aynı dönemde yaşamış başka engelli insanların da kalıntılarını bulmuştu, ancak söz konusu sakatlıklar yetişkinlik döneminde ortaya çıkmıştı.
"İlk defa doğuştan engelli birisini bulmuş oluyoruz" diyor Frayer ve öldüğü sırada 17 yaşında olan cücenin kötü beslenme ya da ihmal belirtileri sergilemediğini sözlerine ekliyor.
Bu cüce bir mağaranın tabanına gömülmüş altı kişiden biriydi ve 40 yaşlarındaki bir kadmm kollarında bir çifte mezarda yatıyordu.



Erken dönemlerde yaşayan hominidlerin toplum yanlısı davranışlanyla ilgili bu dokunakh öykü, toplum yanlısı davranışlarla ilgili farklı kuramlar bağlamında düşünüldüğünde kulağa şaşırtıcı geliyor. Evrim psikologlan cüceye bakanların onun akrabalan olduğunu ve insanların aynı genleri paylaştıklan kişilere yardım etmeye programlandıklarını öne sürebilirler (akraba seçimi). Sosyal değiş tokuş kuramına göreyse cücenin bakıcılan, bu davranışlan karşılığında ödedikleri bedelleri karşılayan ödüller almışlardı. Empati-özgecilik hipotezine göreyse bakıcılar ona güçlü empati ve şefkat duygulanyla yardım etmiştir -gazetedeki yazının son paragrafı da bu yorumu destekliyor.

Araştırmacılar Carol'a yardım *etmemenin* bedellerini de çeşitlendirmiş- ti. Bir koşulda katılımcılar Carol'ın bir sonraki hafta derslere girmeye başlayacağım, üstelik derse aynı sınıfta gireceklerini öğrenmişti; dolayısıyla sınıfa her girdiklerinde onunla karşılaşacaklar ve yardıma gereksinim duyduğunu anımsayacaklardı. Bu yüksek-bedel koşuluydu, çünkü Carol'a yardım etmeyi reddetmek hoş olmayacaktı ve sonrasında her hafta onunla yüz yüze geleceklerdi. Düşük bedel koşulunda Carol'm dersleri evinden izleyeceği ve sınıfa gelmeyeceği söylenmişti; yani katılımcıların Carol tekerlekli sandalyede gezerken onunla karşılaşma ve ona yardım etmedikleri için suçluluk duyma olasılıkları yoktu.

Katılımcılar Carol'a yardım edip etmemeye karar verirken bunun bedellerini de göz önüne alacak mıydı? Empati-özgecllik hipotezine göre, insanlar sadece özgeci kaygılarla güdülenebilir ve bedeller ne olursa olsun yardım edebilirdi - tabii empati düzeyi yüksek olduğunda (bkz. Şekil 11.1). Şekil 11.2'nin sağ tarafında görebileceğiniz gibi, bu öngörü doğrulanmışa: Yüksek- empati koşulunda Carol'ı sınıfta göreceğim düşünen ve yardım etmeyi kabul eden insanlann sayısı, sınıfa bir daha gelmeyeceğini düşünüp yardım etmeyi kabul

edenlerin sayısına eşitti. Yani, insanlar kendilerinin değil Carol'm çı- karlannı düşünüyordu. Buna karşılık, düşük empati koşulunda Carol'm sınıfa geleceğini düşünüp yardım etmeye karar verenlerin sayısı, sınıfa gelmeyeceğini düşünmesine karşın yardım etmek isteyenlerin sayısına oranla, çok daha fazlaydı (bkz. Şekil 11.2'nin sol tarafı). Buna göre, empati düşük olduğunda sosyal değiş tokuş kaygılan işin içine girer ve insanlar yardım etme kararlarım getiri ve bedellerini göz önüne alarak verir. Katılımcılar kendi çıkarlarına olduğunda yardım etmeye karar vermişlerdi (yani, Carol'ı sınıfta görecekleri ve suçluluk duyacaklan için), ancak tersi geçerli değildi (yani, onu bir daha hiç görmeyeceklerini düşündüklerinde).

Bu sonuçlara göre, insanlar bir başkasının acılanna empati duyduğunda gerçek özgecilik söz konusudur. Peki, ama insanlann en başta empati duymasına neden olan nedir? Son araştırmalar iki belirleyiciye dikkat çekiyor. Birincisi o an kendimizi ne kadar güvenli bağlanmış hissettiğimizdir. 10. Bölüm'de gördüğümüz gibi, *bağlanma tarzlan* insanlann başkalan ile ilişkilerinin doğası üzerine bebekken ilk bakıcılan ile yaşadıklan ilişkiye dayanan beklentilerini anlatır. Güvenli bağlanma tarçının karakteristik özellikleri güven, terk edilme korkusunun olmaması ve kişinin kendini değerli ve sevilen biri olarak görmesidir. İnsanlann farklı bağlanma tarzlan olmasına karşın herhangi biri bazı durumlarda kendini, diğerlerine oranla, daha fazla güvende hissedebilir. Kişinin kendini ne kadar güvende hissettiği de yardıma gereksinim duyan kişiye karşı hissettiği empatinin düzeyim ve bu kişiye yardım etme olasılığını belirler. Bir dizi çalışmada katılımcılar sıkıntılı zamanlarda güvendikleri insanlar hakkında yazı yazarak güvenli bir zihniyete hazırlanmıştır. Diğer konular hakkında yazan katılımcılarla karşılaştınidığmda, güvenli bağlanmaya hazırlananlann yardıma ihtiyaç duyan diğer bir öğrenciye karşı empati duyma ve yardım etme olasılığının, bunun bir bedeli olsa bile, daha yüksek olduğu görülmüştür (Mikulincer, Shaver, Giüath, & Nitzberg,



Yardımlaşma davranışı neredeyse bütün hayvan türlerinde, hatta bazen farklı türler arasında bile görülebilir. 1996 Ağustos'unda 3 yaşındaki bir çocuk Illinois Brookfield'deki hayvanat bahçesinin birkaç gorili barındıran hendeğine düşmüştü. 7 yaşındaki bir goril olan Binti çocuğu hemen yerden kaldırmış, kollarında biraz salladıktan sonra bakıcıların alması için kapınm yanma bırakmıştı. Neden yardım etmişti? Evrim psikologlarına göre toplum yanlısı davranışlar seçilmiştir, bu nedenle de birçok türün genetik yapısının bir parçası hâline gelmiştir. Sosyal değiş tokuş kuramcılarına göreyse Binü geçmişte yardım davranıştan karşılığında ödüllendirilmiştir. Aslında, Binti annesi tarafından reddedildiği için hayvanat bahçesi bakıcılan onu annelik becerileri konusunda eğitmiş ve bunun karşılığında bir oyuncak bebeğin bakımıyla ödüllendirilmişti (Bils & Singer, 1996).

2005). Dolayısıyla, insanlar kendi bağlanmalarına özellikle güven duyduklarında, başkalarına empati duyma kapasiteleri de artar.

Empatinin diğer bir belirleyicisi de yakın zamanda önem verdiğimiz bir gruba dâhil edilmemiz ya da bu gruptan çıkanlmamızdır. Yeni düzenlenen bir dizi çalışmada bir gruptan çıkarılan katılımcıların yardım kuruluşlarına bağış yapma, gönüllü olarak hayır işinde çalışma ya da bir aksilik yaşayan (bir kutu kurşun kalemi yere döken) birisine yardım etme olasılığının daha düşük olduğu görülmüştür. Bunun nedeni sosyal reddedilmenin insanlan kötü bir ruh hâline sokması *değildir* -aslına bakılırsa, reddedilen insanların bir süre için derin duygular hissedemedikleri görülmüştür. Bu da insanların duygularını korumasına yarar; duygulannı kapayan insanlar başkaları tarafından reddedilmenin acısını hissetmemiş olurlar. Ûte yandan bu durum yardımlarına gereksinim duyan birisine karşı da daha az empati duymalarına yol açacaktır (DeWall & Baumeister, 2006; Twenge, Baumeis- ter,

DeWall, Ciarocco, & Bartels, 2007). Dolayısıyla, empati duymak için birisinin yardıma gereksinim duyduğunu hissebilmek, bu kişinin esenliğine değer verebilmek ve olayları onun bakış açısıyla görebilmek gerekir (Batson, Eklund, Chermok, Hoyt, & Ortiz, 2007). Kişi kendini güvenli bağlanmış hissettiğinde bu olasılık *artarken,* kısa zaman önce başkalan tarafından reddedildiyse empati duyma olasılığı düşecektir.

Abraham Lincoln ve domuzcuk öyküsünden de öğrendiğimiz gibi insanlann birisine yardım etmesinin arkasındaki güdüleri tam olarak ortaya çıkarmak çok zorlu bir iştir ve empati-özgecilik hipotezi ateşli bir tartışma başlatmıştır. Bazı araştırmacılar empati yaşayan insanlann sadece yardıma gereksinim duyan insanı düşünerek mi, yoksa Abe Lincoln gibi, birisini zor durumda görmenin sıkıntısından kurtulmak için mi yardım ettikleri sorusunu ortaya atmıştır (örneğin, Cialdini, Brown, Lewis, Luce, & Neuberg, 1997; Maner ve ark., 2002; Preston & De Waal, 2002).

Toparlamak gerekirse toplum yanlısı davranışlara temelinde üç ana güdü olduğundan söz ettik:

1. Yardım etme, bize genetik olarak yakın olanların esenliğine yönelik içgüdüsel bir tepkidir (evrimsel yaklaşım).
2. Yardım etmenin getirileri çoğu zaman bedellerinden fazladır, bu nedenle de yardım etmek kişisel çıkanmıza hizmet eder (sosyal değiş tokuş kuramı).
3. Bazı koşullar alanda kurban için duyduğumuz güçlü empati ve merhamet duygulan özgeci vericiliği harekete geçirir (empati-özgecilik hipotezi).

Bu yaklaşımlann hepsi savunulduğu kadar eleştirilmektedir de.

KİŞİSEL NİTELİKLER VE TOPLUM YANLISI DAVRANIŞ: NEDEN BAZILARI DİĞERLERİNDEN DAHA ÇOK YARDIM EDER?

Bütün her şey temel insan güdülerinden ibaretse neden bazı insanlar diğerlerinden daha yardımseverdir? Yardımsever insanı bencil insandan ayırmak için kişisel nitelikleri ele almamız gerektiği açıkça görülüyor.

Bireysel Farklılıklar: Özgeci Kişilik Bölümün başında 11 Eylül'deki kahramanlar hakkında yazılanları okuduğunuzda söz konusu insanlann kişilikleri hakkında düşündünüz mü? William Wik, Abe Zelmanowitz, Rick Rescorla ve 93 sefer sayılı uçağın yolcularının kumaşının farklı olduğunu, birisinin yardım çağrısına asla kulak tıkamayacak diğerkâm, şefkatli insanlar olduğunu düşünmeniz çok doğal. Özgeci kişiliğin doğası, bireyin çeşitli durumlarda başkalarına yardım etmesine neden olan nitelikler psikologların ilgi alanına girer (Eisenberg, Spinrad, & Sadovsky, 2006; Mikulincer & Shaver, 2005; Penner, 2002).

Bazı insanlar bariz bir şekilde diğerlerinden daha yardımsever olsa da davranışları yalnızca kişilik belirlemez -(bu kitapta defalarca değindiğimiz gibi) durumun yarattığı baskılar da önemlidir. İnsanlann ne kadar yardımsever davranacağı da buna bağlıdır. Örneğin, hem çocuklar hem . . de yetişkinler üzerinde yürütülen çalışma özgecilik üzerine kişilik testlerinde yüksek alan insanlann, düşük puan alanlara oranla, yardım etme olasılığının o kadar da fazla olmadığı bulunmuştur (Batson, 1998; Magoo Khanna, 1991; Piliavin & Chamg, 1990). Peki, neden? Durumun yarattığı ve insanlan etkileyen baskılar, cinsiyet, içinde yetiştikleri kültür, dindarlık düzeyleri, hatta o anki ruh hâlleri gibi çeşitli önemli etmenleri de göz önüne almamız gerekir (Graziano, Ha- bashi, Sheese, & Tobin, 2007).

larda puan & ama

Yemek masasında o gün hiç kimseye yardım etme-' digüi düşünürken şu unutulmayacak ve değerli sözler döküldü ağzından: "Dostlar, bugün benim için kayıp bir gün."
-Suetonius, 12 *Sezar'm Hayat-tan,* M.Ü. 1. yüzyıl .

Toplum Yanlısı Davranışlarda Cinsiyet Farklılıkları

İki senaryo düşünelim. Birinde birisi dramatik, kahramanca bir davranış sergiliyor, örneğin 93 sefer sayılı uçağın pilot kabinine girip terörisder- le boğuşuyor. Diğerinde birisi uzun süreli bir yardımlaşma ilişkisi yaşıyor, örneğin engelli bir komşusuna evindeki angaryalarda yardım ediyor. Bu iki durumda erkekler mi yoksa kadmlar mı yardım etmeye daha eğilimlidir?

Özgeci Kişilik
Bireyin çeşidi durumlarda başkalarına yardım etmesine neden olan nitelikler.

Sorunun yanıtı: Birinci durumda erkekler, ikinci durumda kadınlardır (Eagly & Crowley, 1986; Eagly & Koenig, 2006). Hemen her kültürde normlar erkek ve kadınlara, çocuklukta öğrendikleri farklı ayıncı özellikler ve davranışlar verir. Batı kültürlerinde erkek cinsiyet rolünün özelliklerinden biri cesur ve mert olmaktır; kadmlann ise sevecen ve şefkatli olması; yakın, uzun süreli ilişkilere değer vermesi beklenir. Gerçekten de Camegi- e Kahramanlık Fonu Komisyonu'nun bir yabancının hayatım kurtarmak için kendi hayatını tehlikeye atanlara verdiği 7000 madalyanın %91'ini erkekler almıştır. Buna karşılık kadmlann, erkeklere oranla, arkadaşlara sosyal destek verme ve başkalanna yardım etmeyi içeren gönüllü işlerde çalışma eğilimi daha yüksektir (Eagly & Koenig, 2006; McGuire, 1994; Monin, Clark, & Lemay, 2008). Kültürler arası veriler de aynı örüntüyü desteklemektedir. Yedi ülkede yetişkinlerin katıldığı bir tarama çalışmasında erkeklerden çok kızların, içinde bulunduklan toplulukta gönüllü işlerde çalıştığı görülmüştür (Flanagan, Bowes, Jonsson, Csapo, & Sheblanova, 1998).

Toplum Yanlısı Davranışlarda Kültüre Bağlı Farklılıklar

Yeniden Batılı ve Batılı olmayan kültürleri ele alalım (bkz. 5. Bölüm). Bağımsız bir benlik görüşüne karşılık karşılıklı bağımlı, grup yönelimli bir



Bazı insanlann kişiliği diğerlerine göre daha özgecidir ve bu da onların daha fazla toplum yanlısı davranış sergilemesine neden olur. Öte yandan, hikâye kişilikten ibaret değildir; sosyal durumun doğası da insanlann yardım etme davramşlannı belirler.

bakış açısı insanlann başkalanna yardım etme isteğini etkiler mi? Karşılıklı bağımlı benlik görüşüne sahip insanlann kendilerini sosyal ilişkileri çerçevesinde tanımlama eğilimi daha yüksek olduğu ve kendilerini başkala- nyla daha fazla "bağlantılı" hissettikleri için gereksinim duyan birisine yardım etme eğilimlerinin de daha fazla olacağını öngörebiliriz.

Bununla birlikte, bütün kültürlerde insanlar iç-gruba, yani bireyin özdeşleştiği grubun üyesi olarak tanımladıkları insanlara, daha fazla yardım etme eğilimi sergilerler. Yine her yerde insanlar dış-gruba, yani bireyin özdeşleş-



Erkekler cesur ve kahramanca davranışlar sergilemeye daha eğilimliyken kadınlar büyük bir bağlılığın söz konusu olduğu, uzun süreli ilişkilerde daha fazla yardım etme eğilimindedir.

mediği grubun üyesi olarak algıladıktan insanlara, daha az yardım etme eğilimi sergilerler (Brewer & Brown, 1998; Stürmer, Synder, & Omoto, 2005; aynca bkz. 13. Bölüm). insanlann grup-içi ile grup- dışı arasına çektiği çizginin kalınlığını kültürel etmenler belirler. Birçok karşılıklı bağımlı kültürde iç- grup üyelerinin gereksinimleri, dış- grup üyelerinin gereksinimlerinden daha önemli olarak görülür ve bunun sonucunda da bu kültürlerde yaşayan insanlarda, bireyselci kültürlerde yaşayan insanlara oranla, iç-grup üyelerine yardım etme eğilimi daha yüksektir (Leung & Bond, 1984; Miller, Bersoff, & Harwood, 1990; Moghaddam, Taylor; & Wright, 1993). Bununla birlikte karşılıklı bağımlı kültürlerde "biz" ile "onlar" arasındaki çizgi daha be-

tç-Grup
Kişinin üyesi olarak özdeşleştiği grup.

Dış Grup
Kişinin özdeşleşmediği gruplardan herhangi biri.

lirgindir, dolayısıyla bu kültürlerde yaşayan insanlann dış-grup üyelerine yardım etme eğilimi, bireyselci kültürlerde yaşayan insanlara oranla, *Aabn* düşüktür (Kemmelmeier, Jambor, & Letner, 2006; Leung & Bond, 1984; Triandis, 1994). Yani başkalanndan yardım görmeniz için onlann iç-grubunun üyesi -"bizden biri"- olarak görülmeniz önemlidir ve bu durum özellikle karşılıklı bağımlı kültürlerde geçerlidir (Ting & Piliavin, 2000).

Toplum yanlısı davranışlarla güçlü bir ilişkisi olan belirli bir kültürel değer de *simpatta* kavramıyla anlatılır. İspanyolca konuşulan ülkelerde yaygın olarak kullanılan *simpatia* başkalarına karşı arkadaş canlısı, kibar, iyi huylu, hoş ve yardımsever davranmayı da içeren bir dizi sosyal ve duygusal ayncı özelliği anlatmak için kullanılır (ve İngilizcede tam karşılığının olmaması ilginçtir). Bir çalışmada *simpatia* özelliğine değer verilen kültürlerde yardımlaşma oranının daha yüksek olacağı hipotezi test edilmiştir (Levine, 2003; Levine, Norenzayan, & Philbrick, 2001). Araştırmacılar 23 ülkedeki büyük şehirlerde yardım vakalan yaratmış ve insanlann yaptıklarını gözlemlemiştir. Örneğin, bir senaryoda görme engelli bir insan rolündeki bir araştırmacı kalabalık bir yol kenannda durmuş ve yayalann karşıdan karşıya geçmesine yardım edip etmeyeceklerini ya da trafik lambalan- nın yeşil olduğunu söyleyip söylemeyeceklerini gözlemlemiştir.

Tablo 11..l'e bakarsanız insanlann (farklı vakalar üzerinden ortalaması alman) yardım etme oranının farklılıklar sergilediğini görebilirsiniz. Ortalama olarak, *simpatia* özelliğine değer veren ülkelerdeki insanlann, diğer ülkelere oranla, yardım etme oram %83'e karşılık %66 oranında daha yüksektir. Araştırmacılar bu sonuçlann yalnızca genel bir fikir verdiğine, çünkü 5 Latin Amerikan ülkesinin ve Ispanya'nın birbirlerinden, *simpatla'ya* verdikleri değerin ötesinde, çeşitli açılardan aynldığma dikkat çekiyor. Ay- nca, simpatia özelliğiyle taranmayan bazı ülkelerde de yardım etme oranının yüksek olduğu görülmüştür. Yine de bir kültürde arkadaş canlısı olmaya ve toplum yanlısı davranışlara verilen değer güçlü olduğunda insanlann şehir sokaklannda yabancılara yardım etme eğilimi de daha yüksektir (Ja- noff-Bulman & Leggatt, 2002).

Din ve Toplum Yanlısı Davranışlar

Çoğu dinde Altın Kural'm bir çeşidi öğretilir: başkalanmn size nasıl davranmasını istiyorsanız siz de onlara öyle davranın. Dindar insanlar bu

öğüte dindar olmayan insanlardan *daha çok mu* uyarlar? Yani din lum yanlısı davranışları teşvik mi eder? Evet, ancak yalnızca belirli a, dan. Dinî toplantılara katılanlar, katılmayanlara oranla, hayır işlerin ha çok para bağışladıklarını, daha fazla gönüllü iş yaptıklarını söylet] (Brooks, 2006). Bununla birlikte sıra insanlann -yalnızca tarama çahş- larında söylediklerine değil- gerçekte neler yaptığma gelince işler bjf karışır. Dindar insanlar kendilerine ya da başkalanna daha iyi biri gibi rünecekleri zaman daha fazla yardım etme eğilimi sergilerler (örn ^ hasta bir çocuk için para toplama). Buna karşılık, özel bir durum söz £1 nusuysa ve yardım ettiklerini hiç kimse bilmeyecekse yardım etme ejill mi sergilemezler (Batson, Schoenrade, & Ventis, 1993). Daha önce ele JŞ dıgımız Batson'un empati-özgecilik hipotezine göre dindar insanlann.# ğer insanlara daha fazla empati duyduklan söylenemez, ancak yardım S me eğilimleri yardım çıkarlarına en iyi şekilde hizmet ettiğinde artar (N< | renzayan & Şerif, 2008). 1

Ruh Hâlinin Toplum Yanlısı Davranışlar Üzerindeki Etkileri

Yerel alışveriş merkezinde olduğunuzu *düşünün. Bir dükkândan* dıgeî *tine* gezinirken birisi tam önünüzde karton dosyasını düşürüyor ve içmdj ki kâğıtlar dört bir yana dağılıyor. Umutsuzluk içinde çevresine bakmıyor eğiliyor ve kâğıdan yerden toplamaya başlıyor. Durup yardım eder miydK niz? Bunun yanıtı o anki ruh hâlinize bağlı olabilir.

Olumlu Ruh Hâlinin Etkileri: İyi Hisset, İyi Davran Klasik bir çalışmada' *araştırmacılar* insanlann ruh hâlinin, tıpkı yukanda verdiğimiz örnekte olduğu gibi, alışveriş yapan insanlann yabanct birisine yardım etmelerini etkileyip etkilemediğini görmek istediler (isen & Levin, 1972). Bunun için alışverişe çıkmış bazı insanlann ruh hâlini değiştirmenin akıllıca bir yolunu buldular - ankesörlü bir telefonun para iade haznesine birkaç bozuk para bıraktılar ve birisinin banlan bulmasını beklediler. (Bu araştırmanın dü- zenlendiği günlerde cep telefonu yoktu ve ankesörlü telefonlar çok sık kullanılıyordu.) Şanslı müşteriler telefon kulübesinden cepleri bozuk parayla dolu bir şekilde aynhrken araştırma asistanlarından biri de karton dosyalı adam rolünü oynayacaktı. Müşterinin birkaç adım ilerisinde dosyasını düşürecek ve kâğıdan toplamak için durup ona yardun edip etmeyeceğine bakacaktı. Sonuçta bozuk paralan bulmanın yardım üzerinde büyük bir etki-

acılar dünyanın 23 şehrinde üç durumda kaç kişinin yardan ettiğini göz- > der: koltuk değneğiyle yürüyen ve elindeki dergileri yere düşüren birisine d, kalemini düşürdüğünü fark etmeyen birisine yardım ye kalabalık bit cacfc-ğjarşıdan karşıya *geçmeye* çalışan kör birisine yardım. Tatîodaki yüzdeler üç amiri ortalamasıdır. Koyu renkle yazılan şehirler arkadaşlık, Mbarhk vebaşka- Ijardım etmeyi yücelten simpatia kültürel değerine sahip olan ülkelerdedir.'

	Yardım Yüzdesi % J
Hjlfale taneiro. Brezilya	93
jpffjose, Costa Rica	91
|jşpmgwe, Malawı	86
Bptefltta. Hindistan	83
BKfoıa Avusturya	' 81
Kandd, İspanya	79
IKımenhag. Danimarka	*78*
İgasgay, Çin	*77*
Bfeeaico City, Meksika	*76*
Kıt'Salvador, Hl Salvador	75
B^g, Çek Cumhuriyeti	'75
ptofcfıolm, İsveç	72
İBüdapeşte, Macaristan	71
föjükreş, Romanya	69
l^et Aviv, Israil	68
gfeottıa, Italya	63
^Bangkok, Tayland	61
fTaipei, Tayvan	59
£Safya, Bulgaristan	57
S&msterdam, Hollanda	■54
Singapur	48
,New York, ABD	45
..Kuala Lumpur, Malezya	40-

I'; (Levın, Noretızayatı, & Philbrick, 2001 çalışmasından uyariamrajar.)

MMSM

si olduğu görüldü. Bozuk para bulmayanlar arasında kâğıtları toplamaya yardım edenlerin oram yalnızca %4 iken, bozuk para bulan ve yardım edenlerin oram %84'e fırlıyordu.

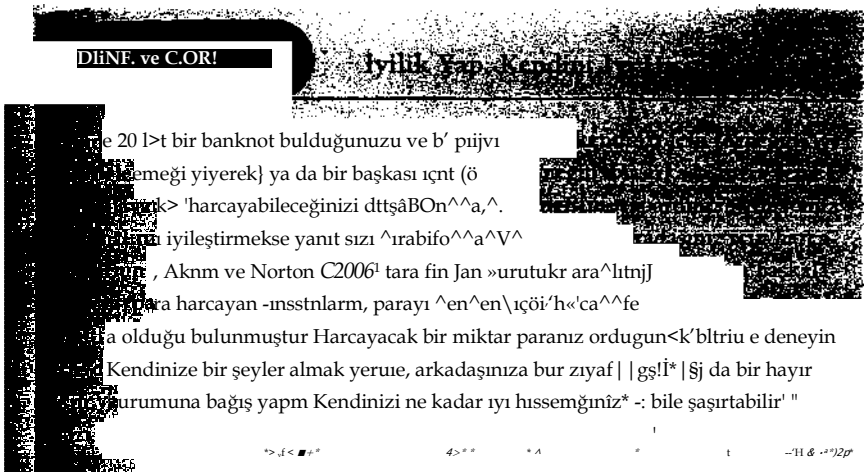
Bu "iyi hisset, iyi davran" etkisi insanlann ruh hâli farklı şekillerde değiştirilerek (örneğin, bir testten iyi sonuçlar almak, hediye almak, mutlu

düşünceler kurmak ve hoş müzikler dinlemek; North, Tanant, & Hargjl ves, 2004) ve birçok farklı yardım türüyle (örneğin, yardım kuruluşuna *fflk* ra bağışlamak, birisine lenslerini bulmasında yardım etmek, bir başka *(M* renciye ders vermek, kan bağışlamak ve iş yerinde çalışma arkadaşlar* yardım etmek; Carlson, Charlin, & Miller, 1988; isen, 1999; Salovey, yer, & Rosenhan, 1991) birçok kez tekrarlandı. 9

îyi bir ruh hâlinde olmak, yardım eğilimini üç nedenle arttırabilir.« olarak, iyi bir ruh hâli hayatın iyi yönlerini görmemizi sağlar. Yani, iyi ruh hâlinde olduğumuzda insanların iyi taraflarını görürüz ve hatalanfl göz ardı ederiz. Normalde sakar ya da can sıkıcı görünen bir kurban, bil kendimizi neşeli hissettiğimiz zamanlarda, gözümüze yardımı hak edJj düzgün, talihsiz biri gibi görünür (Carlson ve ark., 1988; Forgas & figjl wer 1987). İkinci olarak, başkalanna yardım etmek, iyi ruh hâlimnjj uzatmanın harika bir yoludur. Yardıma gereksinim duyan birisini görd€ j ğümüzde, İyi Samiriyeli gibi davranmak daha da fazia iyi duygunun *filiz*-1 lenmesine neden olur ve oradan kendimizi harika hissederek aynlabiliriz. I Buna karşılık, yardım etmemiz gerekirken bunu yapmadığımızın farkın-[1]1 da olduğumuzda ruh hâlimiz kesinlikle daha kötüye doğru gidecektir! (Clark & isen, 1982; isen, 1987; Lyubomirsky, Sheldon, & Schkade,İ 2005) (Sıradaki Dene ve Gör! alıştırmasında başkalanna yardım etmenin J ruh hâlimizi nasıl düzelttiğini başka bir örnekte de görebilirsiniz.) Son | olarak, iyi ruh hâli kendimize verdiğimiz dikkatin oranını arttırır, bu da g karşılığında kendi değerlerimiz ve ideallerimiz doğrultusunda hareket et: J me olasılığımızı arttmr (bkz. 3. Bölüm). Çoğumuz özgeciliğe değer ver.| diğimiz ve iyi ruh hâli de bu değere daha fazla dikkat etmemizi sağladığı | için, iyi ruh hâli yaTdımlaşmacı davranıştan arttmr (Berkowitz, 1987; Carlson ve ark., 1988; Salovey & Rodin, 1985).

;

Kötü Hisset, Kötü Davran Peki ya kendimizi kötü hissettiğimizde neler^ olur? Alışveriş merkezinde adamın dosyasını yere düşürdüğünü gördü- ^ günüzü ve bu sırada kötü bir ruh hâlinde olduğunuzu düşünün. Bu du-' ~ rum adama kâğıtlarım toplamada yardım etme olasılığını etkiler mi? Kö- tü ruh han™ bir türü olan suçluluk duygusu açık bir şekilde yardımlaş- -Ş macı davranışı arttmr (Baumeister, Stfflwell, & Heartherton, 1994; Estra- _ da-Hollenbeck & Heatherton, 1998). insanlar genellikle iyi davramşlann ^ kötü davranıştan telafi ettiğini düşünerek hareket eder. Kendilerini suç- İ



Başkalarının mudu olmasını istiyorsanız sevecc n ja v jppspp i ranın. Kendiniz mak tutt sevecen davranın lü — Dabi Lama

Bulu hissetmelerine neden olan bir şey yaptıklarında bir başkasına yardım etmek yeniden dengeyi sağlayacak ve suçluluk duygusunu azaltacaktır. Örneğin, bir çalışmada kiliseye gidenlerin günah çıkarmadan önce hayır işlerine para bağışlama olasılığının günah çıkarttıktan sonraya oranla daha yüksek olduğu bulunmuştur, çünkü büyük olasılıkla günah çıkartmak suçluluk duygularının azalmasına neden olmuştur (Harris, Benson, & Hail, 1975). Yani, en iyi arkadaşınızın doğum gününü unuttuğunuzu fark edip suçluluk duyduğunuzda alışveriş merkezindeki adama yardım etme eğiliminiz bu suçluluk duygusunu gidermek istediğiniz için artacakar.

Bir de az önce bir arkadaşınızla kavga ettiğinizi ya da bir sınavdan kötü bir not aldığınızı ve üzgün olduğunuzu düşünün. Kendini mutlu hissetmenin yardım etme olasılığını arttırdığım biliyoruz, peki mutsuz hissetmek bu olasılığı düşürür mü? Şaşırtıcı olsa da, üzüntü de yardım etme olasılığını, en azından belirli koşullar altında, arttırabilir (Carlson & Miller, 1987; Salovey ve ark., 1991). insanlar üzgün olduklarında kendilerini iyi hissetmelerini sağlayan etkinliklere daha çok katılırlar (Cialdini & Fultz, 1990; Cialdini ve ark., 1987; Wegener & Petty, 1994). Yardımlaşma ne kadar ödüllendiriciyse *bizi* hüzünlü hâlimizden kurtarma olasılığı da o kadar yüksektir.

TOPLUM YANLISI DAVRANIŞLARIN DURUMA BAĞLI BELİRLEYİCİLERİ: İNSANLAR NE ZAMAN YARDIM EDERLER?

Kişilik, cinsiyet, kültür ve ruh hâli hep birlikte insanlann neden b; lanna yardım ettiğiyle ilgili yapbozun bir parçasıdır, ancak resmin bü'' nü göstermez. İnsanlann neden yardıma gereksinim duyduğunu dah- anlayabilmek için insanlann kendilerini içinde bulduklan sosyal dun[1]* da göz önüne almamız gerekir.

Çevre: Kırsal/Kentsel

Bir gün yolda yürürken yere düşen ve acı içinde bağıran bir a gördüğünüzü düşünün. Paçalarım sıyırıyor ve bandajlı kaval kemiği na şekilde kanıyor. Ne yapardınız? Bu olay küçük şehirlerde sahn konduğunda yoldan geçenlerin yansı durup adama yardım etmeyi öır miştir. Büyük şehirlerde ise geçenlerin yalnızca %15'i yardım etmek '" duracaktı (Amato, 1983). Diğer çalışmalarda bir çocuk kaybolduğu adres sorulduğunda ve kayıp bir mektubun iadesi istendiğinde küçük? hirlerdeki insanlann yardım etme olasılığının daha yüksek olduğu lunmuştur. Yine yardım etme olasılığının aralannda ABD, Kanada, ts il, Avustralya, Türkiye, İngiltere ve Sudan da bulunan çeşitli ülkelerd küçük şehirlerde daha yaygın olduğu görülmüştür (Hedge & Yo 1992; Steblay, 1987).

Neden küçük şehirlerdeki insanlarda yardım etme eğilimi daha faz[1] dır? Olasılıklardan biri küçük bir şehirde büyüyen insanlarda özgeci değ

îyi şeyler yapmak için sır» . dışı koşullan' beklemeyin; sıradan koşullan kollan- ' - maya çalışın, - -John Paul Richter, 1763

leri içselleştirme eğiliminin daha fazla o' sidir. Bu gerçekten doğruysa küçük şehirl de büyüyen insanlar büyük bir şehri zi; ettiklerinde de yardım etmeye daha eğil[12]* olmalılar. Diğer bir olasılık da püf nok nrn insanlann değerleri içselleştirmesi d yakın çevre olmasıdır. Örneğin, Stanley gram (1970), şehirlerde yaşayan insanlann sürekli olarak uyancı bom dımanına maruz kaldığım ve bunun altında ezilmemek için içlerine ka dığını savunur. Bu kentsel uyaran yüklemesi hipotezine göre kendileri





ik şehirlerde yaşayan insanlar küçük yerleşim yerlerindekilere oranla daha az yar- |5ı llaşırlar, ancak bunun nedeni değerlerdeki farklılıklar değil, kent yaşamının insanla- kendi içlerine döndürmesidir.

ı şakin, daha az uyancı bir çevreye yerleştirdiğinizde onlar da herkes ka- |dar yardıma hazır olacaktır. Araştırma sonuçlan kentsel uyaran yüklemesi lipotezini, şehirlerde yaşayan insanlann doğaları gereği daha az özgeci olduğu düşüncesinden daha fazla destekliyor, insanlann yardım edip etme- lyeceğini öngörebilmek için nerede büyüdüklerini değil, o anda kentsel mi, pksa kırsal bir bölgede mi yaşadıklanm bilmek daha önemlidir (Levine, l&lartinez, Brase, & Sorenson, 1994; Steblay, 1987).

Taşınma Sıklığı

Önemli olan yalnızca nerede yaşadığınız değil, aynı zamanda bir yerden pigerine ne sıklıkta taşmdığınızdır. Dünyanın birçok yerinde insanlann ogduklan yerden farklı bir yere taşınması sık rastlanılan bir durumdur îochstadt, 1999). Örneğin, 2000 yılında yaklaşık her beş Amerikalı'dan 1 (%18) 1998 yılında olduğundan farklı bir eyalette yaşıyordu *("Migrati- ît cmd Geographic Mobility [Göç* ve *Coğrafi Hareketlilik],* 2003") ve birçok

el Uyaran Yüklemesi Hipotezi ■* Vysıs&ss
birlerde yaşayan insanlann sürekli olarak uyancı bombardımanı alanda olduğu- : adilerim
bu yükün alanda ezilmekten korumaya çalışaMan kuramı. '

rkinvkst in **Minnesota**



ABD'de birçok eyalette otomobil plakalarından alınan ekstra ücret çevre, yaban ve diğer eyalet gereksinimlerine yönelik fonlara gider. Taşınma sıklığı üzerine yürü len araştırmalar Minneapolis-St. Paul bölgesinde uzun bir süredir yaşamakta olan m* larda "kritik habitat" plakalarını saun alma eğiliminin, bölgeye yeni taşınmış olan ıı lara oranla daha yüksek olduğunu gösterdi.

kentsel alanda ikamet edenlerin yansından daha azı 1995 yılında oturduğıı evde oturuyordu (Oishi ve ark., 2007). Öyle görülüyor ki bir yerde uzrar bir süre yaşayan insanlann topluluğa yardım eden toplum yanlısı davranırlar sergileme olasılığı daha yüksektir. Tek bir yerde uzun süre yaşamak topfi luluga daha fazla bağlanılmasma, komşularla daha fazla karşılıklı bağımla lığa ve kişinin topluluk içindeki saygınlığı konusunda daha fazla endişelen-*- meşine yol açar (Baumeister, 1986; Oishi ve ark., 2007). Bütün bu nedeni lerle uzun süreli ikamet edenlerde toplum yatılısı davranışlar sergileme egif limi daha yüksektir. Örneğin, Oishi ve meslektaşlan (2007) Minneapolis-' St. Paul bölgesinde uzun bir süredir yaşamakta olan insanlarda "kritik habitat" otomobil plakalannı alma eğiliminin, bölgeye yeni taşınanlara oran-> la, daha yüksek olduğunu bulmuştur. (Bu plakayı alanlar her yıl 30 dolar ' daha fazla vergi öderler ve bu para eyaletin doğal alanlar satın almasında ve-_ bu alanlan düzenlemesinde kullanılır.) >

Bir yerde uzun bir süredir oturan insanlann içinde yaşadıklan toplulu; ğu daha fazla önemsemesi belki de şaşırtıcı değildir. Oishi ve meslektaşlan (2007) yardımlaşmadaki bu artışın bir defalık laboratuvar ortamında bile oldukça hızlı bir şekilde gerçekleşebildiğini bulmuştur. Bir çalışmada dört öğrenciyle birlikte kazananın 10 dolarlık bir hediye çeki alacağı bir oyun, oynadığınızı düşünün. Deney görevlisi oyuncuların birbirlerine yardım'

> bileceklerini, ancak bunun yardım edenin kazanma olasılığım düşüre- 'ni söylüyor. Oyun sürerken grubunuzdakilerden biri sürekli iç geçiri- r ve yanıtları bilmediğini söylüyor. Yardım teklif eder miydiniz, yoksa ne 'i varsa görsün mü derdiniz?

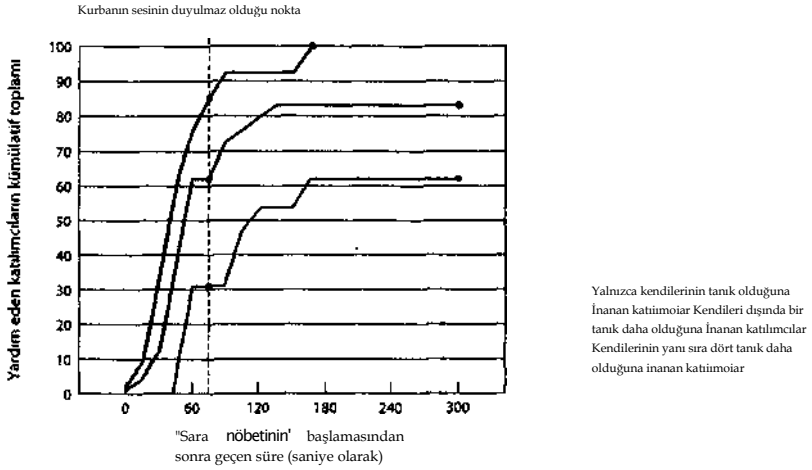
. Öyle görülüyor ki yanıt iç geçiren öğrenciyle ne kadar süredir aynı ıpta olduğunuza bağlıdır. Oishi ve meslektaşlarının düzenlediği çalışma lam dört

görevden oluşuyordu (oyun bunların sonuncusuydu). Katılımcı yansı çalışma boyunca bir arada kalıp görevleri birlikte tamamlarken diğer yansı her görevden sonra yeni bir göreve geçiyordu. Dolayısıyla, irinci koşulda insanlann birbirlerini tanıma olasılığı artarken bir topluluk oluşturma hissi de güçleniyordu, buna karşılık diğer grup bir topluluktan Eğerine taşınmayı çağnştınyordu. Araştırmacılann öngördüğü gibi, "istik- 'rarlı topluluk" koşulundaki katılımcılann arkadaşlanna yardım etme olasılığı, "geçici" grup koşulundakilere oranla daha yüksekti. O zaman, büyük şehirlerdeki insanlann daha az yardımcı olmasının bir diğer nedeni de insanlann, kırsal bölgelere oranla, daha fazla taşınması olabilir. İnsanlar bir şehre henüz taşınmış olabilirler ve bu nedenle içinde bulunduklan topluluk da onlar için o denli önemli olmayabilir.

Tanık Olanların Sayısı: Seyirci Kalma Etkisi

Kitty Genovese'yi anımsadınız mı? Komşulannm neden Kitty'nin yardım çığlıklanna kulaklarım tıkadığına bir açıklama getirmiştik: Cinayet dünyanın nüfus yoğunluğu en yüksek şehirlerinden birinde, New York'ta gerçekleşmişti. Belki komşulan şehre yeni taşınmıştı ya da belki de şehirdeki uyancılarla aşın yüklenmiş ve yardım çığlıklannm gürültünün sıradan bir parçası olduğunu düşünmüşlerdi, insanlann kentsel çevrelerde daha az yardımlaştıklan doğru olmakla birlikte, Genovese'nin komşulannm yardıma gitmeme nedeni bu değildi. Kitty'nin çaresiz çığlıklan büyük olasılıkla gündelik çöp arabası ve otomobil komalarının oluşturduğu gürültünün üzerine gelmişti. Üstelik küçük şehirlerde de komşulannm yardım bağırış-larına kulak tıkayan insanlann olduğu biliniyor. Fredericksburg, Virgina'da bir tezgâhtar hiçbir müdahalede bulunmayan müşterilerin önünde dövül-müştü, hatta saldırgan kaçtıktan ve tezgâhtar kanlar içinde yerde kaldıktan sonra bile bir müdahale olmamıştı (Hsu, 1995). Fredericksburg ve çevresinde yalnızca 90.000 insan yaşamaktadır.

Bibb Latane ve John Darley (1970) Genovese cinayeti gerçekleştiği sı; rada New York'taki üniversitelerde ders veren iki sosyal psikologdu. 2 B lüm'de gördüğümüz gibi komşuların yardım etmemesini kent yaşamın- stresine ve kentsel uyarıcılara bağlamak onlara yeterli bir açıklama gjfc gelmemişti. Onlar da birçok insanın yardım çığlıklarını duyduğu gerçe üzerinde yoğunlaşacaktı, işin ilginç yanı, acil bir duruma tanık olanla sayısı ne kadar çoksa birisinin yardım etme olasılığı o kadar düşüktür d; ye düşünüyorlardı. Latane'm (1987) deyişiyle, "Genovese vakasını bu ka~- dar inanılmaz yapan şeyin, yaşanmasına neden olan şeyin ta kendisi olduğunu düşündük -yani, olup bitenleri izleyenlerin sayısının bir ya da iki değil, otuz sekiz olması" (s. 78). Son dönemlerde Kitty Genovese öyküsünün inandırıcılığını, çığlıkları gerçekten 38 kişinin duyup yardım eden tek bıf kişinin bile çıkmamasını sorgulayanların olduğunu da sözlerimize ekleyelim (Manning, Levine, & Collins, 2007). Öte yandan, zamanında cinayet-



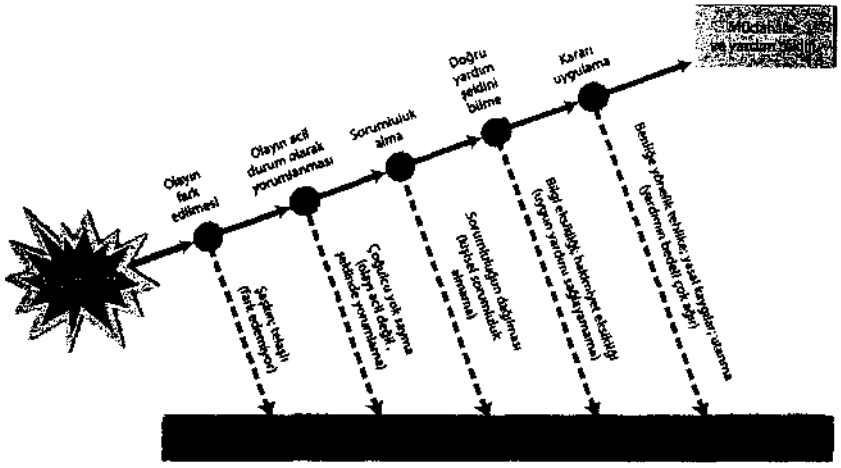
Şekil 11.3

Seyirci müdahalesi: Olaya tanık olan başkalarının olması yardım olasılığını düşürür. Bir öğrencinin sara nöbeti geçirdiğine tanık olan tek kişi -yani olayı gören tek tanık- olduklarını düşünen katılımcıların büyük çoğunluğu hemen, tamamı ise birkaç dakika içerisinde yardım etmiştir. Bir başkasının da nöbeti duyduğunu düşündüklerinde -yani olaya iki kişinin tanık olduğunu düşündüklerinde- yardım olasılığı düşmüş ve yardım gecikmiştir. Dört kişinin daha olanları duyduğunu -yani beş tanık olduğunu- düşündüklerinde ise yardım etme olasılıkları daha da düşmüştür.
(Darley & Latan4, 1968 çalışmasından uyarlanmıştır.)

İlgili anlatılan buydu ve bu öykü Latane ve Darley'in araştırmasına esin nağı olacaktı.

Artık klasikleşmiş bir dizi deney gerçekleştiren Latane ve Darley 970), yardım alma konusunda sayının güvence olmadığını bulmuştur. 2. üm'de ele aldığımız nöbet geçirme deneyini düşünün. Bu çalışmada tek şiarına küçük odacıklarda oturan insanlar diğer katılımcılarla üniversite -yatını (haberleşme sistemi aracılığıyla) tartışıyorlardı. Öğrencilerden bi- aniden nöbet geçirmeye başlıyor, yardım istiyor, boğulur gibi sesler çıka- >îip sonunda sessizliğe gömülüyordu. Aslında çalışmada yalnızca bir kişi ■ gerçek katılımcıydı. Nöbet geçiren öğrenci de diğer "katılımcılar" gibi önceden kaydedilmiş seslerdi. Gerçek katılımcı kurbanı arayarak ya da deney •- görevlilerine haber vererek yardım etmeye çalışacak mıydı, yoksa Kitty Ge- novese'nin komşuları gibi oturup bir şey yapmadan bekleyecek miydi? Çalışmanın amacı bu sorunun yanıtmı bulmaktı.

Katılımcı kaç kişinin bu acil duruma tanık olduğunu düşünüyordu? La- tan*i* ve Darley'in tahmin ettiği gibi, sorunun yamtı buna bağlıydı. Diğer öğ-



Şekil 11.4

Tanık müdahalesi karar ağacı: Acil bir durumda yardımın beş adımı.

Latan£ ve Darley (1970) acil bir durumda yardım etmeden önce insanlann beş karar adımı attığım gösterdiler. Olaya tanık olanlar bu beş adımdan birini atamadıklan takdirde yardım etmezler. Adımlann her birini ve insanlann neden müdahale etmemeye karar verdiğinin olası nedenlerini yukanda görebilirsiniz.

(Darley & LatanS, 1968 çalışmasından uyarlanmıştır.)

rencinin nöbet geçirdiğini yalnızca kendilerinin duyd lımcıların çoğu *(%85'i) 60 saniye* içinde yardıma gidi ^ ^ÜŞÜnen katı-

kika *içinde ise tamamı yardıma gitmiş oluyordu* (bkz^ buçuk da-

karşılık, olanları dinleyen bir başkası daha olduğunu d" 11-3^' Buna

tılımcıları *arasında* ilk 60 saniye içinde yardıma vt U?Önen ara^tlr^ıa kadüşecekti. Şekil 11.3'te de gördüğünüz gibi, olaya *Od* °ra"1 %62>e yardıma gitmeden önceki sûre uzuyordu ve %10$_0$< , lk oldu | unda ğı *6. dakikaya* dek, hiç ulaşmıyordu. Son olarak kend^6^ SonIancilnldı- öğrencinin daha olanlan duyduğunu düşünen katılım i ba?ka dÖrt si *daha* da düşüyordu. İlk 60 saniyede yardım ede^^ & yar<^lm yûzde- *%31'de, 6* dakika sonra yardıma gidenlerin sayısı ise^Sd yaİKl2ca boratuvarda ve sahada düzenlenen düzinelerce *çalışa* 6 ^aca^tl- La- şıldı: Bir *acil durumatanık* olanların sayısı ne kadar - S0IÎUca ü^a* birinin kurbana *yardım* etme olasılığı da $_0$ kadar *d~* ^Ü^Se^se' *irinden seyirci* kalma etkisi *olarak adlandırılır.* CS Ür "^u *fenomen*

İnsanlar neden başkaları da *olduğunda daha sergüer? Latane* ve Darley *(1970) insanların bir ajhut^^* Cğllimi me kararını nasıl verdiğini *adım adım açıklama) mma mûdahale* etil.4). *Olaya* tanık olanların *sayısı* da bu açıklamana 5eki! biz ilk adımdan *başlayalım: birisinin yardıma ihtiv* ParçaSî<^r; ancak **Olayı Fark Etmek** ***Kalabalık bir sokakta*** **hızla** ***ilerli^ etme^- apartman*** **girişinde yığılıp** ***kaldığını*** **fark etmemiş** ***oh^11^' birisinin*** **bir rum olduğunu fark** ***etmeyen insanların olaya*** **m ü d a h a l e ^ ^ d u '** *meyecekleri* çok açık. Peki, *insanlann* bir acil du ^ar^lm ör>er-

w nsrnieJ Bafson Q fark etmesini sağla-

y'J). msanların ne *kadar te*

T ^ Darley ve Daniel Batson (1973), insanlann ne kadar te-

^neül . J -- ------- -----1 ---------- -------

yan şey

laş içinde olduğu *gibi önemsiz görünen bir* durumun

nasıl insanlar *olduklarından daha* önemli olabile • • kişilerin

Bu araştırmacılaryoldangelipgeçerkenyol kenannda *h* koyınu5tur.

ma durup *yardım etmeyen* birçok insanın bulund », 73£an *birada'*

■ - — r -

sûnü yansıtan *ou, ...*

ce *özgeci* olduğunu *düşünebileceğimiz insanlardır*-hayaüanm din da

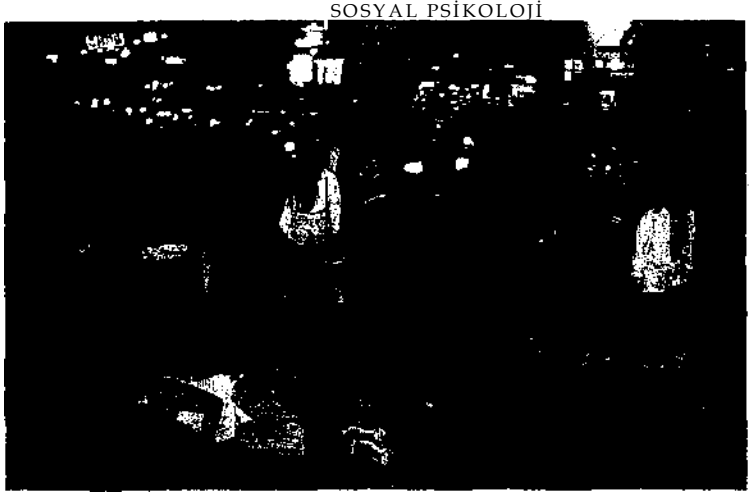
Seyirci *Kâlnâ* Etkisi

Bir âcü duruma tanık olanların sayısı ne kadar yüksekse, içlerinden birinin kurbana yardim etme olâsılıguun da o kadar az olduğunu gösteren bulgu.

ya hazırlanan ilahiyat fakültesi öğrencileri. Öğrencilere küçük bir. konuşma yapacakları, araştırmacıların seslerini kaydedeceği ve bunun için başka bir binaya gitmeleri gerektiği söylenmiştir. Bazılarına geç kaldıkları ve randevuya yetişmek için aceîe etmeleri gerektiği, diğerlerine ise diğer binadaki asistan birkaç dakika geç kalacağı için acele etmelerine gerek olmadığı söylenmiştir. Diğer binaya teker teker gönderilen öğrencilerin hepsi yerde baygın yatan bir adamın yanından geçmiştir. Deneyi düzenleyenlerin iş birlikçisi olan adam yanından öğrenciler geçerken öksürmüş ve inlemiştir. İlahiyat öğrencileri durup adama yardım etmeye çalışmış mıdır? Acelesi olmayanların çoğu (%63) yardım etmiştir. Randevuya yetişmek için acele edenlerin ise yalnızca %10'u yardım etmek için durmuştur. Acelesi olan öğrencilerin birçoğu adamın farkına bile varmamıştır.

Elbette ki samimi dindarların bir yere yetişmeye çalışmak gibi basit bir meseleden daha az etkilenmeleri beklenir. Buna karşılık, Darley ve Batson (1973) şaşırtıcı bir şekilde, en dindar ilahiyat öğrencilerinin bile yardım etmeye din! inançlan en zayıf insanlardan daha fazla eğilimli olmadığını bulmuştur. Peki ya yardıma ihtiyacı olan insanları düşünüyor olsalardı? Araştırmacılar öğrencilerin yapacakları kısa konuşma için de iki farklı konu hazırlamışa: Kimi öğrencilerden ilahiyat öğrencilerinin tercih ettiği meslek tiplerini, diğerlerinden ise İyi Samiriyeli öyküsünü ele almalan istenmişti. İyi Samiriyeli öyküsünü düşünen öğrencilerin, öykü ile olay arasındaki benzerlik düşünüldüğünde, durup baygın adama yardım etme olasılığının özellikle yüksek olduğunu düşünebilirsiniz; ancak tartışma konusu, yardım eden öğrencilerin sayısını pek de değiştirmeyecekti. Dindar olmalarına ve İyi Samiriyeli hakkında bir konuşma yapmaya hazırlanmalarına karşm acelesi olan öğrencilerde yardım etme eğilimi düşük kalmışa.

Olayı Acil Durum Olarak Yorumlamak İnsanlar birisinin bir kapı önünde baygın yattığını gördüklerinde bile durup ona yardım etmeyebilirler. Yardım etmeyi belirleyen diğer etmen, olaya tanık olanın bunu acil durum olarak, yani yardıma gerek duyulan bir durum olarak yorumlayıp yorumlama- masıdır (bkz. Şekil 11.4). Kapının önünde yatan adam bir ayyaş mıdır yoksa ciddi bir rahatsızlık mı geçirmektedir? Bir hava deliğinden duman çıkağını gördüğümüzde bunun zararsız bir şey olduğunu, örneğin bir klimadan çıkan buhar olduğunu mu, yoksa binada yangın çıkağını mı düşünürüz? Az önce duyduğumuz çığlık partide eğlenen birisinden mi geliyor, yoksa



Acil durumlar kafa karıştırıcı olabilir. Bu adamın yardıma ihtiyacı var mı? Oradan geçenler onu fark etmediler mi yoksa başkalarının davranışları sonunda durumun acil olmadığım düşünerek çoğulcu yok saymanın bir örneğini mi sergilediler?

saldırıya uğrayan birisinden mi? İnsanlar bir acil durumda yanlış giden bir şeyler olduğunu düşünmezlerse yardım da etmezler.

Olaya tanık olan başkalan da olduğunda insanlar genellikle acil durumun tehlikesiz olduğunu düşünürler. Bunun nedenini anlamak için 8. Bölüm'de ele aldığımız bilgilendirici sosyal etki konusunu düşünün. Bu sosyal etki dpi başkalannı gerçekliği tanımlamamızda yardım olarak kullandığımızda görülür. Neler olup bittiğinden, örneğin binadan gelen dumanın yangın belirtisi olup olmadığından emin değilsek yapacağımız ilk şeylerden biri çevremize bakıp başkalannm nasıl tepki gösterdiğini görmektir. Diğer insanlar bakıp omuz silkiyor ve yollanna devam ediyorsa biz de büyük olasılıkla önemli bir şey olmadığını varsayanz. Diğerleri paniğe kapılmış bir şekilde, "Yangm var! " diye bağırdıklan anda biz de gerçekten bir yangın olduğunu varsayanz. 8. Bölüm'de gördüğümüz gibi, olup bitenlerden emin olamadığımız zaman başkalannı bilgi kaynağı olarak kullanmak genellikle iyi bir stratejidir, tşin tehlikeli yanı, bazen herkesin olup bitenden habersiz olmasıdır. Acil bir durum genellikle ani ve şaşırtıcı bir olay olduğu için buna tanık olanlar donup kalma ve olup bitenleri anlamaya çalışırken boş bakışlarla çevreyi izleme ve dinleme eğiliminde olurlar. Birbirlerine baktıkla- nnda ise tek gördükleri herkesin yüzündeki umursamaz ifadedir. Bu da insanların, yanlış da olsa, herkesin durumu belirli bir şekilde yorumladığını sandığı çoğulcu yok sayma durumunun ortaya çıkmasına yol açar. Örneğin, acil bir

durum yaşandığında buna tanık olanlar genellikle, her ne kadar aslında herkes telaşlanmış ve endişeli olsa da, hiç kimse endişeli gözükmediği için herhangi bir sorun olmadığını düşünürler.

Latane ve Darley'in (1970) düzenlediği diğer bir klasik deneyi ele alalım. İnsanların şehir hayatına karşı tutumlarını inceleyen bir çalışmaya katılıyorsunuz ve belirlenen saatte geliyorsunuz. Bir uyarı yazısı, çalışmanın başlamasını beklerken bir anketi doldurmanızı söylüyor, siz de oturup doldurmaya başlıyorsunuz. Sonra tuhaf bir şey gözünüze çarpıyor: Duvardaki bir hava deliğinden içeri beyaz bir duman süzülüyor. Kısa sürede odayı öyle çok duman kaplıyor ki anket kâğıdını bile zar zor görebiliyorsunuz. Ne yapardınız?

Aslında tehlikeli bir durum yoktu -deneyi düzenleyenler, insanlann olası bir acil durumda nasıl tepki vereceklerini görmek için odaya duman pompalıyordu. Odada tek başına olanlann çoğu harekete geçiyordu ve bu şaşırtıcı değildi. Katılımcılann %50'si iki dakika içerisinde odadan çıkıp koridorun sonundaki deney görevlilerini bulmuş ve bir yangın tehlikesi olduğunu söylemişti; 6 dakika sonunda katılımcılann %75'i deney görevlilerini uyarmak için odadan çıkmıştı.

Peki ya yalnız olmadıklannda ne yapacaklardı? Tek başına olan katılımcıların %75'inin dumanı haber verdiği düşünüldüğünde, daha büyük bir grupta birisinin gidip odada duman olduğunu söyleme olasılığı daha yüksekmiş gibi görünüyordu. Aslında bu matematiksel olarak da hesaplanabilir: Herhangi birisinin dumanı haber verme olasılığı %75 ise, üç kişilik bir grupta en az birisinin haber verme olasılığı %98'dir.

Rakamlara güvenilip güvenilemeyeceğini görmek isteyen Latane ve Darley (1970) çalışmaya üç katılımcının aynı anda katıldığı bir koşul hazırladılar. Odada üç kişi birlikte otururken dumanın görülmeye başlaması dışında her şey aynıydı, işin şaşırtıcı yanı, üç kişilik gruplann yalnızca %12'si dumanı 2 dakika içinde, yine yalnızca %38'i 6 dakika içinde haber verecekti. Diğer gruplarda katılımcılar yazdıklannı görebilmek için duma-

Çoğulcu Yok Sayma

insanlann, yanlış da oka, herkesin durumu belirli bir şekilde yorumladığını sanması.

m elleriyle dağıtmaları gerektiği hâlde oturup anketi doldurmaya devam ediyordu. Sorun neydi?

Dumanın bir acil durum habercisi olup olmadığından habersiz olan katılımcılar birbirlerini bilgi kaynağı olarak kullanmıştı. Yanınızdaki insan dumana şöyle bir bakıp elindeki anketi doldurmaya devam ederse siz de her şeyin yolunda olduğunu düşünürsünüz; yoksa bu kadar rahat davranamazlardı. Burada sorun, diğerlerinin de size bakıp rahat olduğunuzu görünce her şeyin yolunda gittiğini düşünmesiydi. Kısacası, grubun üyelerinin her biri kendilerinden başka herkesin olup biteni daha iyi bildiğini düşünüyordu. Hava deliğinden duman çıkarken yaşananlar belirsiz olduğunda gruplar hâlindeki insanlar her şeyin yolunda olduğu konusunda birbirlerini rahatlatıyordu (Clark & Word, 1972; Solomon, Solomon, & Stone, 1978).

Sorumluluk Almak Kıtty Genovese "Tanrım, beni bıçaklayacak! Lütfen yardım edin! Lütfen yardım edin!" (Rosenthal, 1964, s. 33) diye bağırdığında olduğu gibi bazen acil bir durum yaşandığı açıkça görülür. Genovese'nin komşuları korkunç bir şeyler olduğuna ve Genovese'nin hemen yardıma ihtiyaç duyduğuna inanmış olmalılar. Hiçbir şey yapmamış olmaları, bir olayı acil olarak yorumladığımızda bile bu konuda bir şeyler yapmak için bir başkasının değil, *kendi* sorumluluğumuz konusunda karar *vermemiz* gerektiğini göstermektedir. Bu durumda da yine olaya tanık olanların sayısı çok önemli bir değişkendir.

LatanĞ ve Darley'in (1968) nöbet geçirme deneyini yeniden ele alalım. Katılımcılar nöbet geçiren öğrenciyi yalnızca kendilerinin duyduğunu sanıyordu. Bütün sorumluluk kendi omuzlanndaydı. Onlar yardım etmediği takdirde kimse yardım etmeyecekti ve bir öğrencinin hayatı söz konusuydu. Bunun sonucunda da bu koşuldaki birçok kişi hemen, hepsi ise birkaç dakika içinde yardım edecekti.

Peki, ama olaya biTden çok kişi tanık olduğunda neler yaşanır? Bir sorumluluğun dağılması durumu yaşanır: Olaya tanık olanların sayısı arttıkça hissedilen yardım etme sorumluluğu da düşer. Olaya başkalan da tanık

Sorumluluğun Dağılması
Olaya tanık olanların sayısı arttıkça, hissedilen yardım etme sorumluluğunun da f. düşmesi. >'•

olduğu için hiç kimse güçlü bir "kişisel olarak harekete geçme sorumluluğu" hissetmez. Yardımın genellikle bir bedeli olduğundan söz etmiştik - kendimizi tehlikeye atıyor ya da aşın tepki gösterip yanlış şeyler yaparak kendimizi aptal durumuna düşürüyor olabiliriz. Yardım edebilecek başkalan da varken neden

bütün bu risklere girelim ki? Burada sorun, olaya tanık olan herkesin bu şekilde hissetmesi, bunun da herkeste yardım etme eğilimini düşürmesidir. Bu durum, özellikle daha önce birisinin müdahale edip etmediği kesin değilse söz konusudur. Nöbet geçirme deneyindeki katılımcılar diğer öğrencilerin de olanlara tanık olduğuna inanıyordu, ancak herhangi birinin yardıma gidip gitmediğini bilmiyorlardı, çünkü haberleşme sistemi yalnızca nöbet geçiren öğrencinin sesini duymalanna izin veriyordu. Öğrenciler büyük olasılıkla bizzat yardım etmeleri gerekmediğini, çünkü zaten birisinin çoktan yardıma gitmiş olacağını düşünmüştü. Benzer şekilde, Kitty Genovese'nin komşulan da birisinin polisi arayıp aramadığını bilemezdi. İşin trajik yani, herkes harekete geçme sorumluluğunun bir başkasında olduğunu düşünmüş, Genovese de saldırganla tek başına savaşmak zorunda kalmıştı.Yardım çığlıklannı daha az kişi duysaydı belki de bugün hayatta olacaktı. Genovese cinayetindeki üzücü ironi işte budur.

Nasıl Yardım Edeceğini Bilmek İnsan yardım sürecinde bu noktaya kadar geldiyse bile hâlâ bir koşulun daha sağlanması gerekir (Şekil 11.4, 4. Adım): Hangi yardım türünün uygun olduğuna karar vermesi gerekir. Sıcak bir yaz gününde bir kadının sokakta bayıldığım görüyorsunuz. Hiç kimse yardıma koşmuyor ve işin başa düştüğünü düşünüyorsunuz. Peki, ne yapacaksınız? Kadm acaba kalp krizi mi geçirdi? Başına güneş mi geçti? Ambulans mı çağırmalısınız, suni teneffüs mi uygulamalısınız, yoksa onu gölge bir yere mi götürmelisiniz? İnsanlar hangi şekilde yardım edeceklerini bilmediklerinde, hiç kuşkusuz, yardım da edemezler.

Yardımı Gerçekleştirme Karan Son olarak, hangi yardım türünün uygun olduğunu kesin bilseniz bile, müdahale etmeme karanna varmak için hâlâ birkaç neden bulunmaktadır. Örneğin, doğru yardım türünü sağlayacak eğitiminiz olmayabilir. Kadm göğüs ağnsı çektiğini söylese ve siz bunun kalp krizi belirtisi olduğunu bilseniz bile suni teneffüs uygulamayı bilmiyor olabilirsiniz. Kendinizi aptal durumuna düşürmekten, yanlış bir şey yapıp işlerin daha da kötüye gitmesine yol açmaktan, hatta yardım etmeye çalışarak kendinizi tehlikeye atmaktan bile korkuyor olabilirsiniz. Kablolu televizyon teknisyeni olarak çalışan ve 1982 yılında New York'ta bir park yerinde bir adamın bir kadını dövdüğünü görüp müdahale etmek isterken, saldırgan adam tarafından silahla vurularak öldürülen üç adamın kaderini düşünün. Hangi müdahale şeklinin gerekli olduğunu bildiğimizde bile yardım etmeye

çalışmanın bedelini hesaplamamız gerekir.

Peki ya yardım durumları gerçekten acil değilse? Latane ve Darley modeli buraya da iyi bir şekilde uygulanabilir. Bir internet sohbet odasını düşünün, birisi sizden bir programı kullanma konusunda yardım istiyor. Sohbet odasındaki insanlann sayısı arttıkça yardımlaşma eğilimi de azalır mı? Bir çalışmada araştırmacılar çok çeşitli konular üzerine 2 ila 19 kişiden oluşan Yahoo! Sohbet gruplarına girdiler (Markey, 2000). Kadm ya da erkek bir katılımcı rolünü oynayan araştırmacılar şu yardım çağrısını geçtiler: "Üyelerin profiline nasıl bakıldığı konusunda birisi bana yardım edebilir mi?" (s. 185). (Profil, sohbet grubu üyelerinin kısa öz geçmişleriyle ilgili açıklamalar içerir.) Mesaj ya grubun geneline ya da grup içerisinden rastge- le seçilen birisine atılmıştı. Araştırmacılar daha sonra gruptakilerin yardım çağrısını ne kadar süre sonra yanıtladığına baktılar.

İstek, grubun bütününe gönderildiğinde Latane ve Darley'in sonuçlan yakın bir şekilde tekrarlanıyordu: Sohbet odasında ne kadar çok kişi varsa birisinin yardım mesajını yanıtlaması da o kadar uzun sürüyordu. Öte yandan istek belirli bir kişiye yöneltildiğinde, grubun büyüklüğü ne olursa olsun, yanıt hemen geliyordu. Bu sonuçlara göre sorumluluğun dağılmasının söz konusu olduğu söylenebilir. Genel bir yardım isteği olduğunda geniş bir grupta olmak, insanlann yanıt verme konusunda fazla bir sorumluluk- lan olmadığını düşünmesine yol açıyordu. Buna karşılık, doğrudan hitap edildiğinde insanlar yardım etme konusunda, grubun birçok üyesi olsa bile, daha fazla sorumluluk hissediyordu.

Bununla birlikte, insanlar kendi başlanna olduklarında bile sorumluluğun dağılması yaşanabilir. Yeni bir çalışmada 10 arkadaşla birlikte bir akşam yemeğinde olduğunu düşünmesi istenen katılımcılann hayır işine bağış yapma ya da başka bir deney için gönüllü olma eğiliminin, yemeğe iki kişi çıktıklarını düşünmesi istenen katılımcılara oranla, daha düşük olduğu görülmüştür (Garda, Weaver, Moskowitz, & Darley, 2002). Kendimizi bir grup içinde düşünmek bile başkalanna yardım etme konusunda daha az sorumluluk hissetmemize neden olabilir.

İlişkinin Doğası: Müşterek İlişkiler/Değiş Tokuş İlişkileri

Latane ve Darley'in seyirci müdahalesi üzerine yürüttükleri deneyler gibi toplum yanlısı davranışlar hakkmdaki çalışmaların büyük bir bölümü yabancılar arasındaki yardımlaşma konusuna eğilmiştir. Bu araştırmalar çok

önemli olmakla birlikte gündelik hayattaki yardımların çoğu aile üyeleri ya da yakın arkadaşlar gibi birbirlerini çok iyi tanıyan insanlar arasında gerçekleşir. 10. Bölüm'de müşterek ilişkiler ile değiş tokuş ilişkileri arasındaki farka değinmiştik. *Müşterek ilişkilerde* insanlann birinci kaygısı bir başkasının (örneğin, bir çocuğun) esenliğiyken, *değiş tokuş ilişkilerinde* eşitlik, yani ilişkiye verilen ile ilişkiden almanın eşit olması kaygısı ön plandadır. Müşterek ilişkilerde yardım nasıl gerçekleşir?

Margaret Clark ve Judson Mills'e göre (Mills, Clark, Ford, & Johnson, 2004; Mills & Clark, 2001) müşterek ilişkilerdeki insanlar yardım etmenin kendilerine getireceği faydalardan çok, sadece diğer kişinin gereksinimlerini karşılamakla ilgilenir. Örneğin, anne babalar çocuklanna yardım edip etmemeye karar verirken pek, "iyi de o benim için neler yaptı bakalım?" diye düşünmezler, insanların ettikleri yardıma karşılık beklediği değiş tokuş ilişkilerinin aksine, müşterek ilişkilerde insanlar öncelikle karşılanndaki kişinin iyiliğini düşünür (Clark, 1984; Clark & Grote, 1998; Clark, Mills, & Corcoran, 1989).

Peki bu, insanlann yabancılara oranla, arkadaşlanna karşı daha yardımsever olduklan anlamına mı gelir? Evet -en azından çoğu durumda. Müşterek ilişkilerimiz genellikle arkadaşlanmız ile olan ilişkilerimizdir ve bu nedenle de karşılık beklemeden yardım ederiz. Aslına bakılırsa, değiş tokuş ilişkisinde olduğumuz birisine oranla, müşterek ilişkimiz olan birisine daha çok yardım etmek isteriz (Williamson, Clark, Pegalis, & Be- han, 1996). Bununla birlikte, bu kuralın ilginç bir istisnasından söz etmemiz gerekiyor. Abraham Tesser (1998) tarafından benlik değerini koruma üzerine yürütülen bir araştırmada görev bizim için önemli olmadığında gerçekten de arkadaşlanmıza yabancılardan daha çok yardım ettiğimiz görülmüştür. Öte yandan, doktor olmanın sizin için en önemli şey olduğunu, bölüme kabul edilme yolunda çok önemli bir fizik sınavına gireceğinizi ve sınıftan iki kişinin -en iyi arkadaşınız ve hiç tanımadığınız birisi- kaçırdıklan bir dersin notlannı sizden istediğini düşünün. Tesser'm araştırmasına göre arkadaşınızdan çok, yabancıya yardım etme eğilimi



Anne babalarla çocukları arasındaki ilişki benzeri müşterek ilişkilerde kişiler kimin ne elde ettiğinden çok karşıdaki insana nasıl yardım edebilecekleriyle ilgilenirler.

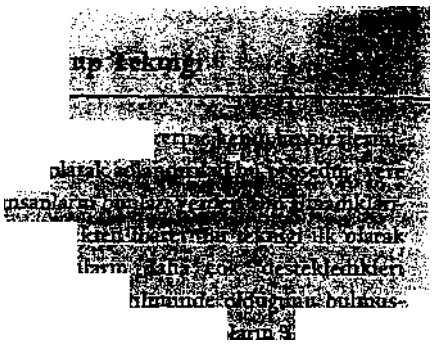
sergilersiniz (Tesser, 1991; Tesser & Smith, 1980). Neden? Çünkü benlik değerimiz açısından çok önemli olan bir alanda yakın bir arkadaşın bizden daha başarılı olduğunu görmek bizi incitir. Sonuç olarak, bunun gibi önemli alanlarda, pek önemsemediğimiz alanlara oranla, arkadaşlarımıza daha az yardım ederiz.

YARDIMLAŞMA NASIL ARTTIRILABİLİR?

Toplum yanlısı davranışların daha yaygın olması hepimizin yararına olurdu. Acil bir durumla karşılaşan insanlann Kitty Genovese'nin komşu- lan gibi değil, Abe Zelmanowitz gibi davranmasını nasıl sağlayabiliriz?

Bu soruyu ele almadan önce, insanlann her zaman yardım almak istemediğini belirtelim. Kütüphanenin bilgisayar laboratuvannda oturduğunuzu ve yeni bir e-posta sistemini öğrenmeye çalıştığınızı düşünün. Posta göndermeyi ve almayı başaramıyorsunuz ve bilgisayardasn "Geçersiz Komut" benzeri yanıtlar aldıkça sinirleriniz daha da çok bozuluyor. Yalnızca göz aşinalığınız olan, kendine güvenli görünen birisi yanınıza yaklaşıp birkaç dakika boyunca omzunuzun üzerinden bakıyor ve "Öğrenecek çok şeyin var" diyor. "Dur da sana bu işin nasıl yapıldığını göstereyim" Nasıl bir

Kayıp



DUN E ve GÖR!

m

f. JJubasıt tekniği kullanarak toplum yaslısı ds^ga^ij|||i;

^jtı test edebilirsiniz "Kayıp mektup tekniği" ı

fcmuJln mektup zarflan bnaknktatj f ofp&j Whı ve posta kutusuna atıp atmadıklarım göSe |PkanIey Milgram "(1969) kullanmış 've^ınsaı... ^kuruluşlara gönderilen mektupları postaya -vJi^efle^ ^ _

^tur; örneğin "Tıbbı Araştırma Demeci"' adîestm'ıta^sıı'meİ^^ v ^

Y'lanmış, buna karşılık "Nazı Partisi Dostlan' adresim *Hfc%"25*'ı postalanmıştır (aslında, mektupların hepsi aynı post^p||QS^ifiyMasfejâ^fe dıgı için Milgram postalanan mektuptan sayabıfmıştfr).. >

^ Kayıp mektup tekniğini bu bölümde ele aldığımız yardımlaşma davramşîan özeri- ' ne hıpotezlen ya da size ait hıpotezlen test etmek için IMlanabîIırSjırtt. Mektupların üzerine kendi adresinizi koyun ki'İöylece'|^«^n^.m«k®^^ sa^aîjflesı- , .

' nız, ancak mektuplan koyduğunuz yerler've knne^dndaiTSiîie^î^^Q^mrÖfe ^ neğın, mektuplan küçük bir şehirde ve kusal bir bölgede yere bırakın ve küçük yerleşim yerlennde yaşayan insanlann bu mektuplan postaya verine eğiliminin daha fazla olup olmadığına bakra (zarflarm üzerine bir çeşitişaretkoyun ki geldık- lennde daha önce nereye bıraktığınızı anlayabilesuuz, örneğin, küçük şehirlere bıraktığınız zarflann üzenne kurşun kalemle bir işaret koyun). Küçük yerleşim yerlennde yaşayan insanlarda mektuplan. postalama eğiliminin daKa yüksek* pîduğu- nu gösteren araştırma sonuçlan sizin denemenizde de tekrariandİM,ÇffiEidges' &« Coady, 1996, Hansson & Slade, 1977)? Mektubun gönderildiği kişinin adı edârak etnik bir ad seçip ınsanknn kendi etmk grap!arma- yardmı .e£m&e§ıli|DMn'ııha;ı;« yüksek olup olmadığım da test edebilirsiniz. Yaratıcı olunî

Hangi bölümde değişiklikler yapmak istediğinize (örneğin, gönderüealrfşmm.,dî^ siyeti ya da etnik kökeni) karar verdikten sonra benzeE yerlere hec iki tipten zarf- ' lan da yerleştirdiğinizden *emm* olun (draegm, hem erkek hem deskadtalaraügönVs.? derilen mektuplar). Güvenüır sonuçlar elde etmek için en iyisi oldukça fâzla sayıda mektup bırakmak olacaktır (örneğin, her koşul için 15 ila 20 mektup). £D?ette ki aynı yere birden fazla zarf bırakmayacaksınız. Posta pulu parasım bölüşmek için sınıf arkadaşlarınızla bir ekip oluşturabilirsiniz. , ;

tepki verirdiniz? Belki biraz minnet, ancak büyük olasılıkla biraz da hınç duyardınız. Yardım teklifi bir mesajla birlikte gelmiştir: "Bunu tek başına yapamayacak kadar aptalsın" Yardım insana kendim yetersiz ve bağımlı hissettirebileceği için yardım tekliflerine her zaman olumlu yanıt verilmez.

Güçsüz görünmek istemeyiz, bu yüzden bir görevi başanyla tamamlama şansımızı düşürse biie sessizce acı çekmeyi yeğlediğimiz zamanlar az değildir (Brown, Nesse, & Vinokur, 2003; Nadler, Ellis, & Bar, 2003; Schneıder, Majör, Luhtanen, & Crocker, 1996).

Yine de insanlar yardıma ihtiyacı olanlara yardım etse dünya daha iyi bir yer olurdu. Gündelik nezaket gösterilerini, örneğin yaşlı bir komşuya yardım etmek ya da mahallemizdeki okulda çocuklara kitap okumak gibi davranışları nasıl arttırabiliriz? Bu sorunun yanıtı toplum yanlısı davranışların nedenlerini tartışmamızda yatıyor. Örülüm, o büyük ara bulucu, ,. neSin' P<*ansiyel yardımcıların çeşidi kişisel geldiğinde pişmanlık duya- özellikleri önemlidir ve bu etmenleri teşvik cağımız şey hassaslığımız etmek insanlann yardım etme olasılığını art-. değil, katılığımız olacaktır tırabilir (Clary, Snyder, Ridge, Miene, & -GeorgeEliot(MarianEvans), Haugen, 1994; Snyder, 1993). Bununla bır- *Adam Bede,* 1859 , , , . ,1 .

-__ —: •■■■■ likte, her ne kadar nazik olsalar da özgeci in sanlar belirli duruma bağlı engeller söz konusu olduğunda, örneğin kentsel bir çevrede ya da birden çok tanığın bulunduğu bir acil durumda yardım etmeyebilirler.

Olaya Tanık Olanların Müdahale Olasılığını Yükseltmek

Acil bir durumda sadece yardım etmenin önündeki engellerin farkında olmanın bile bu engelleri aşma olasılığını arttırdığını gösteren veriler bulunmaktadır. Birkaç yıl önce Comell Ûniversitesi'nde birkaç öğrenci bir öğrencinin intihar girişimine müdahale ettiler. Acil durumlarda sık sık yaşandığı gibi, durum çok kanşıku ve başta olaya tanık olanlar neler olduğundan ya da ne yapmalan gerektiğinden emin değildi. Müdahale girişimini başlatan öğrenci birkaç gün önce psikolojiye giriş dersinde seyirci kalma etkisini duyduğunu ve harekete geçmediği takdirde herkesin olaya seyirci kalacağını fark ettiğini söyleyecekti (Savitsky, 1998). Yine kısa bir süre önce Vassar Kolej'de yaşanan bir olayı ele alalım. Öğrenciler birisinin bir soyguncu tarafından saldmya uğradığını görmüştü. Kitty Genovese'nin komşulan gibi çoğu hiçbir şey yapmayacaktı, çünkü büyük olasılıkla içlerinden birinin zaten polisi aramış olması gerektiğini düşünmüşlerdi. Öte yandan öğrencilerden biri hemen kampüs polisini arayacaktı, çünkü durumun, sosyal psikoloji dersinde okuduğu seyirci kalma etkisine ne kadar benzedi



Olaya tanık olan başkalan da olmasına karşın neden bu adam yardım ediyor? Belki de bir sosyal psikoloji dersinde olaya tanık olanları engelleyen bariyerleri öğrenmiştir.

ğini fark etmişti -üstelik bu dersi alalı bir yıl oluyordu (Coats, 1998).

Elbette ki bunlar kontrollü deneyler değil ve yardım edenleri harekete geçirenin psikoloji dersleri olduğunu söyleyemeyiz. Neyse ki bu konu deneysel olarak da incelenmiştir (Bea-man, Bames, Klentz, & McQuirk, 1978). Araştırmacılar öğrencileri rastgele olarak Latane ve Darley'in (1970) seyirci müdahalesi araştırmaları üzerine bir dersi ya da alakasız bir konu-da başka bir dersi dinlemeye atamışü. tki hafta sonra öğrencilerin hepsi bütünüyle alakasız bir sosyoloji çalışmasına katılacak ve bu çalışma sırasında yerde yatan bir öğrenciyle karşılaşacaklardı. Yardıma ihtiyacı var mıydı? Yere düşüp bir yerlerini mi incitmişti, yoksa bütün gece çalıştığı için sızıp kalmış mıydı? Daha önce de gördüğümüz gibi, buna benzer belirsiz durumlarda başka insanlann tepkilerine bakarız. Katılıma rolü oynayan deney iş birlikçisi kasten kaygısız davrandığı için, her şeyin yolunda olduğunu düşünmek gayet doğaldı. Seyirci müdahalesi dersine girmemiş olsalardı katıhmcılann çoğu da işte aynen bunu yapacaktı; bu koşulda katıhmcılann yalnızca %25'i durup yerdeki öğrenciye yardım etmişti. Öte yandan, seyirci müdahalesi dersine giren öğrencilerin %43'ü yardım etmeye çalışacaktı. Dolayısıyla, biz farkında olmasak da başkalan tarafından etkilendiğimizi bilmek bu sosyal etki tipinin üstesinden gelmemize yardım edebilir. Belki toplum yanlısı davranışlann önündeki diğer engelleri de öğrenirsek bunlann da üstesinden gelebiliriz.

Pozitif Psikoloji ve Toplum Yanlısı Davranışlar

Son yıllarda *pozitif psikoloji* olarak anılan yeni bir psikoloji dalı ortaya çıktı (Seligman, 2002; Seligman, Steen, & Park, 2005). Etkin bir klinik psi

kolog olan Martin Seligman psikolojinin -özellikle de klinik psikolo'i • zihinsel bozukluklara odaklandığını ve psikolojik sağhğın nasıl tanıJlan"' geliştirileceği konusunun büyük oranda ihmal edildiğini gözlemlemişti s* ligman psikolojinin yalnızca "hastalık, zayıflık ve hasarın" incelenme •** den ibaret olmaması gerektiğini, "güçlü ve erdemli" yönlerin de inceletT** si gerektiğini savunuyordu (2002, s. 4). Büyük oranda Seligman'm çab!T n sayesinde birçok psikolog artık insanlarda sağhklı işleyiş, insanlann J' îû yönlerini tanımlama ve sınıflandırma ile insan hayatını iyileştirme t k- konulara eğiliyorlar (Snyder & Lopez, 2007).

Pozitif psikoloji hareketi klinik psikolojinin zihin hastahklanna odaklanmasına yararlı ve zorunlu bir düzeltme getiriyor ve birçok **olağanüstü** araştırma programına öncülük ediyor. Öte yandan, kitabımızda da gördü günüz gibi, sosyal psikoloji yalnızca olumsuz davranışlar üzerinde yogu n' laşmamıştır. Uzun yıllardan beri, insanlarda etkinliğe yönelik içsel ilJ liştirme (5. Bölüm), insanlann benlik değerlerini nasıl koruyabilecekleri (fi' Bölüm) ve insanlann başkalanyla ilgili izlenimlerinin oluşması ve başkala nyla uzun süreli ilişkiler kurmalan (10. Bölüm) gibi konularda etkin *oh* rak sosyal psikoloji araşürma programlan yürütülmüştür. Hiç kuşkusu" sosyal psikoloji, otoriteye itaat ve diğer uymacıhk türleri *gibi güçlü* sosval etkiler sonucunda ortaya çıkabilecek birçok olumsuz davranışı da belgele miştir (8. Bölüm). Ote yandan, insanlann kendileri ve sosyal dünyalan hakkmdaki bilgileri işleyişinin temel yollan incelenerek insan davranışının -ne zaman yardım ettikleri, ne zaman etmedikleri gibi- hem karanlık hem de aydınlık yönlerim anlamak mümkün olmuştur.

Sosyal psikoloji yaklaşımına mükemmel örneklerden birini insanlann diğer insanlara ne zaman yardım ettiğini, ne zaman etmediğini ele aldığı *nuz bu bölümde* bulabilirsiniz. Bu ölüm pozitif psikolojinin **incelenmesi** midir, yoksa insanın karanlık yönlerinin deşilmesi mi? Her ikisi de çünkü sosyal psikologlar hem insanlann hangi koşullar altında yardım etme egili mi sergilediğim (örneğin, bir başkasına empati duyduklannda) hem de hangi durumlarda yardım etmediğini (örneğin, sorumluluğun dağılması yaşandığında) incelerler.

Daha önce de değindiğimiz gibi, Daniel Batson ve **meslektaşlan** birçok in sanın başkalarına saf, bencil olmayan güdülerle yardım edebileceği ve bunu da empati duyduklannda yapacaklan düşüncesinin en güçlü **savunuculan** ol

muştur (Batson, Ahmad, Lishner, & Tsang, 2002). Örneğin, daha önce gözden geçirdiğimiz deneyde insanlann trafik kazası geçiren bir sınıf arkadaşlarına empati duyduklan zaman bedelini düşünmeden ona yardım etmeye istekli olduklanm görmüştür (bkz. Şekil 11.2). Empati ve toplum yanlısı davranışlar, sosyal psikologlann pozitif psikoloji, yani insanlann güçlü ve erdemli yanlan ile ilgilendiklerini gösteren mükemmel bir örnektir.

B&ĞLANTItAR

ki, & Hanson, 1978; Bringie, 2005; Kunda & Schwartz, 1983; Stukas *Snyer* Clary, 1999). Önemli olan kuruluşların gönüllü olmayı zorunlu kılarken ne ka'dal zorlayıcı davrandıklarına dikkat etmeleridir. İnsanlar yalnızca zorunlu olduklajf için boyun eğdiklerini hissederlerse gelecekte gönüllü işlerde *çalışma* olasılıkla^ da düşer. İnsanları gönüllü olmaya teşvik ederken bunu özgür iradeleriyle yaptık ları hissini korumanın, insanlann esenlik duygulannı ve gelecekte de gönüllü " ma niyederini arttırdığı görülmüştür (Piiiavin, 2008; Stukas ve diğerleri)

İnsanlara toplum hizmeti yapmayı zorunlu kılan okul ve şirketlerin *sayısı* **artıyor 1İ sanlar bunu dış zorunluluk nedeniyle** *yapaklarını hissederse hu* **programlar gönüllü olmaya yönelik ilgilerini azaltabilir.** *İnsanları* **gönüllü olmaya** *teşvik ederken* **bunu özgürce yaptıkları hissini de korumak, gelecekte gönüllü olma eğilimlerini de arttıracaktır "**

SİZ NASIL KULLANIRDINIZ?

Hiç **temenni etmeyiz, ancak halka açık bir yerde bir kaza geçirip yaralandığınızı ve yardıma ihtiyacınız olduğunu düşünün.** Bu **bölümde öğrendiklerinizden yola çıkarak, birisinin en kısa zamanda size yardım etmesini nasıl sağlayabilirsiniz?** Tanık **olma etkisi üzerine bölümde gördüğümüz gibi, işin püf noktası insanlara yardıma ihtiyacınız olduğunu fark ettirmek ve bir başkasının değil, kendilerinin bundan sorumlu olduklarını düşünmelerini sağlamaktır. Sorumluluğun dağılması riskini**

önlemenin yollarından biri, özellikle birisini işaret edip ondan yardım istemektir. Yani, "Bana **yardım edin)" diye bağırmak yerine tek bir kişiye,** "Hey, **sen mavi** *tişört-lü,* **güneş gözlüklü,** adi **yardımı arar mısın?" diyerek tek bir kişiyi seçmelisiniz.** Bu, **söz konusu kişinin kendisini sorumlu hissetmesini sağlar ve nasıl yardım edeceği mesajı-**

nı venr Bu bölümde okuduklarınıza dayanarak, bir aal duruma- tanık olduğunuzda *l'* neler yapılması gerektiğini daha iyi bıldığmm de söyleyebiliriz; Bîr bâşkastnm yardin î edeceğini varsaymayın. Bu arada, TV dizisi SeinfeMîn son bölümünde yaşananların î - aksine, ABD'de yardıma ıhdyaa olan bir yabancıya yardım etmeyi zorunhı kılan yasa- &1ar yoktur. Birçok eyalette kurbanın, yardım etmeye çalışırken daîıa fazla zarara "neden frolan bir tamga dava açmasun zorlaştıran yasalar ttıkırunaktadır. Bu yasalar tanıklara *İ* ,-tam koruma sağlamasa da insanlann birbirlerine yardım etme olasılığım arttmr,

. Özet

* Toplum yanlısı davranışın temelindeki güdüler: Neden yardım: ederiz? Bu bö- : lümde toplum yanlısı davranışları, yani bir başkasının yaranna bir şeyler yapmayı ele aldık. Toplum yanlısı davranışların temel kökenleri nelerdir?

- Evrim Psikolojisi: içgüdüler ve Genler Evrim kuramı toplum yanlısı davranışı dört şekilde açıklar. Birincisi akraba seçimi, yani doğal seçimin genetik bir akrabaya yardım etmeye yönelik davranışları desteklediği görüşüdür. İkincisi karşılıklılık normu, yani başkalanna yardım edilmesi hâlıiide gelecekte bunun karşılığında yardım edileceği beklentisidir. Üçüncüsü her türlü sosyal normu öğrenmenin insanlann uyumu açısından önemli olduğu ve başkalarına yardım etmeye verilen değerin de bu normlardan biri olduğudur. Dördüncüsü grup seçimi, yani örgen üyeleri olan sosyal gruplann hayatta kalma olasılığının diğer gruplara oranla daha yüksek olmasıdır.
- Sosyal Değiş Tokuş: Yardımlaşmanın Bedelleri ve Ödülleri Sosyal değiş tokuş kuramına göre toplum yanlısı davranışların kökeni: illa da genlerimiz değildir. İnsanlar aslında sosyal ödülleri arttırmak ve sosyal bedelleri azaltmak için birbirlerine yardım ederler.
- Empati ve özgecilik: Saf Yardım Etme Güdusu İnsanların vardım etme güdüsü özgecilikten de kaynaklanıyor olabilir vam bir bedeli olsa bı e başkalarına yardım etmek isteyebilirler., Empati-özgecilik hipotezine göte insanlar bir başkası için empati duyduklannda (bir başkasının, yaşadığı olay ve duygulan yaşadıklarında) bu kişiye sadece özgeci nedenlerle yardım etmek isterler Özellikle güvenli bağlanan insanlar empati hissederler ve başkalan tarafından

  reddedilmiş insanların empati hissetme olasılığı özellikle düşüktür

* Kişisel nitelikler ve toplum yanlısı davranış Neden bazılan diğerlerinden daha çok yardım eder? Toplum yanliii davranıştan anlamak ıçm temel güdülen anlamak yeterli olmaz.* Bazılarının neden, daha yardımsever olduğunu da anlamamız gerekir. r ■

- Bireysel Farklılıklar: *Özgeci* Kişilik Bazı insanlarda* <Kgerieri&ra®lfc y*r-' dım etme eğilimini arttıran kişilik etmenlerinin çeşitli sosyal durumlkrââ kimin

yardım edeceğini güçlü bir şekilde öngördüğü kamtlanamamıştır. ‘

- Toplum Yanlısı Davranışlarda Cinsiyet Farklılıkları Birçok kültürde erkek ş cinsiyet rolü cesur ve kahramanca yardımları, kadm cinsiyet rolü yakın, uzun,' süreli ilişkilerde yardımları içerir.
- Toplum Yanlısı Davranışlarda Kültüre Bağlı Farklılıklar Bütün kültürlerde insanlar iç-grup olarak tanımladıkları, yani kendilerini özdeşleştirdikleri grtej bun üyelerine daha fazla yardım etme eğilimi sergilerler. Yine bütün kültürkî; deki insanlar dış grup, yani özdeşleşmedikleri bir grubun üyelerine daha şz yardım etme eğilimi sergilerler. Kültürel etmenler kendilerini, insanlann iç; gruplar ile dış-gruplar arasındaki çizgiyi ne kadar güçlü çizdiklerinde gösterir
- Din ve Toplum Yanlısı Davranışlar Dindar insanlar kendilerinin, dindar olmayan insanlara oranla, daha fazla yardım ettiğini belirtirler ve yardım, ken-j dilerine ve başkalanna iyi görünmelerini sağladığında gerçekten de daha *(zla* yardım eder. Öte yandan, kimsenin yardımdan haberdar olmayacağı özef durumlarda yardım etme eğilimleri daha fazla değildir.
- Ruh Hâlinin Toplum Yanlısı Davranışlar Üzerindeki Etkileri İnsanlar özel^| likle kendilerini iyi hissettiklerinde daha çok yardım etme eğilimi sergilerleri ancak bu durum kötü hissettiklerinde de geçerlidir. ”

* Toplum yanlısı davranışların duruma bağlı belirleyicileri: insanlar ne zaman ⁾ **4** yardım ederler? İnsanlann başkalanna neden yardım ettiğini anlamak için sos- «isiŞ yal durumun doğasını da hesaba katmamız gerekir.

- Çevre: Kırsal/Kentsel İnsanlar yoğun, kentsel ortamlarda kentsel uyaran yüklemesi hipotezi nedeniyle daha az yardım etme eğilimi sergilerler -bu hi-'Jp poteze göre şehirlerde yaşayan insanlar sürekli uyaran bombardımanı alımda- ", dır ve bunun altında ezilmemek için kendi içlerine kapanırlar.
- Taşınma Sıklığı Bir yerde uzun bir süredir yaşamakta olan insanlarda, aynı \ bölgeye yeni taşınmış insanlara oranla, toplum yanlısı davranışlar sergileme "*t*eğilimi daha fazladır. "İl
- Tanık Olanların Sayısı: Seyirci Kalma Etkisi İnsanlann acil bir durumda yar- . dım etmeleri için beş koşulu sağlamalan gerekir: Olayı fark etmeli, bunu acil bir durum olarak yorumlamalı, sorumluluk almalı, uygun yardım biçimini'-» bilmeli ve yardım etme karannı uygulamaya koymalıdırlar. Acil duruma tanık'jj olanlann sayısı arttıkça iki koşulun, olayı acil bir dunım olarak yorumlamak ' ve sorumluluk almak, yerine getirilmesi zorlaşır. Bu da seyirci kalma etkisi yaratır: Olaya tanık olanlann sayısı ne kadar fazlaysa içlerinden birinin yardım etme olasılığı da o denli düşer. *t*
- İlişkinin Doğası: Müşterek İlişkiler/Değiş Tokuş İlişkileri Değiş *tokuş ilişkilerindeki,* yani başkalanna yardım ederken öncelikle bunun yararlannı duşu- - nen insanlann akıllannda öncelikle eşitlik konusu vardır. *Müşterek ilişkiler* \ yaşayan, yani öncelikle diğer kişinin iyiliğini düşünen insanlar ise kazançla- , j nndan çok, diğerinin gereksinimlerini karşılamakla ilgilenirler.

[1] Yardımlaşma nasıl arttırılabilir? -TopİTO-yanfiş't" .....
^tmlabilır. ' - ^
Olaya- Tanık Olanların Müdahale (lara tanık müdahalesinin önüodeki'^gf dun etme eğilimlerini artdrâıgtBi |



•Pozitif Psikoloji ve Toplum Yanlısı]

landınlan ve ruh hastalıkları yerine insanlann guç ve erdemlenne odaklanan yeni bir yaklaşım doğmuştur Sosyal psikolojik yaklaşım insanlann hangi koşullarda olumlu (ömegm, yardım -etme) ve olmuşuz (Sineğin, yar^âjK^e^e-'' me) davrandığını araşnnr. Bu koşulların hirçoğunu bu bölüjnde'Üe aldık.'Ör-' neğm, insanlar yardıma ihtiyaç duran bınsine empati duyduklannda bedeli bile olsa bu kişiye yardım ederler. Empati. duymadıklarında ise yalmzca kendi çıkarlanna uyuyorsa yardım ederler. 1*

|11. BÖLÜM: TEST . . . . . .

:1. Aşagıdakilerden hangisi evrim kuramının toplum yanlısı davranışı açıklama yollanndan bm değildir?

Sosyal değiş tokuş , .

'', b. Akraba seçimi

c Karşılıklılık normu >

d. Grup seçimi

e. Sosyal normlan öğrenmek

v 2. Amy kampüste yürüyor ve birisinin yüzüğünü düşürdüğünü . emekleyerek onu aradığını görüyor: Empati-özgecilık hipotezine göre aşagıdakilerden hangisi ' *yanlıştır*?

a. Amy bu yabancıya karşı empati duyar ve bu nedenle büyük olasılıkla kendi çıkarma olup olmadığına bakmadan yüzüğü aramasında yabancıya yardım edecektir.

b. Amy bu kişiye karşı empati duyar, ancak yardım etmekle eline bîr şeyler geçmeyecegını düşünür, bu nedenle yüzüğü aramasında ona yardım etmez.

c. Amy bu kişiye karşı empati duymaz, ancak onun İngilizce dersinm asıstanı olduğunu fark eder. Amy İngilizce dersinden iyi bir not almak istediği için büyük olasılıkla durup ona yardım edecektir

d. Amy bu kişiye karşı empati duymaz ve yardım ederek eline fazla bir şey geç-.v meyecegini düşünür, bu nedenle ona yüzüğü aramasında yardım etffiez./^:':;cv,:

3. Aşagıdakilerden hangisi ıyı bir ruh hâlinde olmanın toplum yanlısı davranışları; arttırmasının nedenlennden bm *değildir?*

a. iyi bir ruh hâli durumlara daha olumlu, bir çerçevede bakmamızı ve

dolayısıyla insanlara daha ıyı bir gözle görmemizi sağlar.

b. Yardım etmek iyi ruh hâlini uzatır.

c. İyi ruh hâli sosyal normlara daha fazla dikkat etmemize, dolayısıyla değerlerimiz doğrultusunda davranma eğilimimizin artmasına neden olur.

d. iyi ruh hâli kendimize verdiğimiz dikkati, dolayısıyla kendi değerlerimiz doğ- : rultusunda yaşama eğilimimizi arttırır.

4. Frank kısa bir süre önce üniversiteden mezun oldu ve New York City'den Can- -[1]- necticut'taki doğum yeri olan kasabaya taşındı. Şimdi toplum yanlısı davranışla- ; n daha fazla sergilediğini fark ediyor. Bu değişimin nedeni aşagıdakilerden hangisi olabilir? 1

a. Kasabada büyümek özgeci değerleri içselleştirmesini sağlamıştır.

b. İçinde bulduğu onarsın değişmesi yardım etme olasılığını yükseltmiştir.

c. Üniversite öğrencileri seyirci kalma etkisine daha açık oldukları için yardım etme eğilimleri de dvjşüktür.

d. Frank kasabada olduğunda olumsuz durumdan kurtulma eğilimi yükselmiştir. '

5. Luke tarih dersinde kafasını bir hayli karıştıran bir seminer dinledi, ancak seminerin sonunda profesör öğrencilerin anlamadığı bir şey olup olmadığını sorduğunda Luke elini kaldırmadı, çünkü hiç kimse elini kaldırmadığı için diğer öğrencilerin konuyu anladığını, kendisinin yeterince dikkat etmemiş olduğunu düşündü. Aslında konuyu birçok öğrenci anlamamışa ve onlar da Luke ile aynı durumdaydı. Bu, aşagıdakilerden hangisine örnek olarak verilebilir?

a. **yapboz sınıfı**

b. kendini doğrulayan kehanet

c. **nihai yükleme hatası**

d. çoğulcu yok sayma

e. normatif uyma

6. Toplum yanlısı davranışlar üzerine yürütülen çalışmalara göre dindar insanlar için aşagıdakilerden hangisi söylenebilir?

a. Dindar olmayanlara oranla başkalanna her durumda daha fazla yardım ederler.

b. Tarama çalışmalannda başkalanna dindar olmayanlar kadar yardım ettiklerini söylerler.

c. Aslında, dindar olmayanlara oranla, başkalanna yalnızca kendilerine ve diğer insanlara daha iyi görünecekleri zaman daha fazla yardım ederler.

d. Aslında, dindar olmayanlara oranla, başkalarına daha az yardım ederler.

7. Karşılıklı bağımlı kültürler Batıklarla karşılaştırıldığında

a. iç-grup üyelerine yardım etme olasüıklan yüksek, dış-grup üyelerine yardım etme olasılıklan düşüktür

b. dış grup üyelerine yardım etme olasılıklan daha yüksektir

c. toplumsal davranışlar sergileme eğilimleri daha yüksektir

d. kahramanca davranışlar sergileme eğilimleri düşük, sürdürülen yardım davranışlan sergileme olasılıkları yüksektir

8. Meghan üniversite yurdunda tek kişilik bir odada kalıyor. Geçenin bir yarısı yurdun hemen önünden çığlık sesleri geldiğim duyuyor "Yardım edin, ayagmı kırıldı galiba!" dediği için bu kişinin yardıma ihtiyacı olduğundan oldukça emin. Meghan uyumaya devam ediyor ye ertesi gün söz konusu kişinin birisi yardım etmeden önce 45 dakika yerde yattığını öğreniyor: Aşagıdakilerden hangisi Meghan'm yardım etmeme nedenini en iyi şekilde açıklar?

a. Bilgilendirici etki
b. Sorumluluğun dağılması
c. Durumu acil olarak yorumlamaması
d. Çoğulcu yok sayma

9. Aşagıdakilerden hangisi toplum yanlısı davranışlar için söylenebilir?

a. İnsanlann taşınma sıklığı ne kadar yardımsever olduklarım etkiler.
b. Kişiliğin toplum yanlısı davranışlar -özerinde herhangi bir etkisi yoktur.
c. Kötü bir ruh hâlinde olmak toplum yanlısı davranıştan azaltır.
d. Yâlnızca Bâtılı olmayan cophımlarda yaşayan insanlar kendi iç-gnıplarma daha çok yardım eder.

10. Aşagıdakilerden hangisi toplum yanlısı davranışlar için söylenemez? "

a. İnsanlar iyi bir ruh hâlinde olduklarında yardım etme eğilimleri artar.
b. Kalıcı topluluklarda yaşayan insanlar taşınma sıklığı yüksek olan topluluklara oranla daha fazla yardım etme eğilimi sergilerler.
c. İnsanlar kötü bir ruh hâlinde olduklarında yardım etme olasılıkları artar.
d. Özgeci kişilik yardımlaşma davranışının güçlü bir önkoşuludur.
e. îç-grup üyelerine dış-grup üyelerinden daha fazla yardım etme eğilimine karşılıklı bağımlı kültürlerde bağımsız kültürlere oranla daha çok rastlanır.

P-OT '*-6 '<1*8 '»'i '>9 'P-S 'q-t



12

SALDIRGANLIK

Neden Başkalannm Canını Yakarız? Saldırganlık Önlenebilir mi?

20 Nisan 1999 tarihinde Littleton, Colorado'daki Columbine Lisesi'nin koridorları ve sınıflan silah sesleriyle çınladı. Eric Harris ve Dylan Klebold adlı öğrenciler saldın silahlan ve patlayıcılarla okula gelip bir öğretmen ile birkaç öğrenciyi öldürmüştü. Daha sonra da namluyu kendilerine çevireceklerdi. Barut dumanlan dağıldıktan sonra (saldırganlar da dâhil olmak üzere) 15 kişi hayatım kaybetmiş, içlerinde ağır yaralılar da bulunan 23 kişi

' 'SâMrgarJiF
îçgüdüseL
.ftıîdırît>uruxns

al pûdır? Bir Seçrnı mı- dir?

■ SaMfrganlık ve Kültür

•J S^d&ganbğıTitkiIeyeıt Nörolojik ve'Kimyasal Faktörler
siyetve Saldırganlık kol ve. Saldırganlık
Huzursuzluk ve Saldırganlık

* Statü ve Saldırganlık

Vst-Kışlartılma ve Karşılık Verme ;^ Saldırgan N^nelem
|pucu olarak Kullanılması _
Tas2ıfc, Taklit ve Saldırganlık ' ,
'' MeayadaferŞidüel; TV, "Filmler ve Bilgisayar Oyunlari
»Şiddet KSrlı Bir Mal mıdır? ' / *,
' Şiddet İçerikli Pornografi ve Kadınlara Yönelik Şiddet'

• Saldırganlık Nasıl Azaltılabilir? (

' Saldırganlığı Cezalandırmak Saldırgan Davranışları Azaltır mı? "

BAĞLANTILAR: Okulda Zorbalığı Frenleme: Okullarda Saldırganlığı Önleme Üzenne bir Vaka Çalışması 1"
Katarsış ve Saldırganlık - . '
Savaşın Genel Saldırganlık Üzerindeki Etkileri, . „
" İ\L" - J ir ir *" " - r ' '°"► * 't

Öfkelendiğimizde Ne Yapmamız Gerekiyor? tnsanûkdışılaştırma:-
Empatmin Karşın ' cV'

, BAĞLANTILAR: Okullarda Empatımn Ûğrel

• Columbme Katliamı Önlenebilir mıydı?
• Üret

öllllfs

hastaneye kaldırılmıştı. Amerika tarihindeki en korkunç okul katliamı yaşanmıştı. Korkunç bir olay olmasına karşın, şimdi bilançonun aslında çok daha ağır olabileceğini de biliyoruz. Saldırganlar katliamdan birkaç hafta önce kendilerini videoya çekmişlerdi ve video kasetlerinden öğrendiğimize göre hazırladıkları patlayıcıların 95'i tutukluk yapmıştı. Bunlardan biri okula birkaç kilometre uzağa yerleştirilmişti ve amacı dikkatini dağıtarak polisi okuldan uzakta tutmaktı.

İkinci patlayıcı kafeteryaya yerleştirilmişti. Patladığında çok sayıda öğrenciyi öldürecekti ve panik içinde binayı terk eden öğrencileri de kapıda ellerinde silahlarıyla bekleyen Harris ve Klebold karşılayacaktı. Üçüncü patlayıcı takımını okulun park yerinde duran kendi arabalarına yerleştirmişlerdi. Polis ve sağlık görevlileri okula gelince patlayacak, böylece yaralı sayısı ve kaos da büyüyecekti. Video kayıtlarında saldırganların neşeli bir şekilde 250 kişinin öleceğini tahmin ettikleri görülüyordu.

Columbine kadiamı ABD'de iki buçuk yıl içerisinde meydana gelen ve birden çok kurbanın yaşamına mal olan dokuz okul saldırısının en katilısıydı. Özellikle Columbine gibi korkunç bir okul kadiamımn yarattığı üzücü atmosferde herkes suçlayacak birileri ya da bir şeyler arıyordu. Hemen herkes bu gençlerin deli olup olmadığını düşünüyordu? Deliyseler nasıl olup da anne babalan ya da öğretmenleri şiddete başvurmalarından önce bunu fark edememişti? Makul düzeyde dikkatli anne babalar nasıl olup da oğullarının yatak odalarında silah bulundurduğunu ve garajda patlayıcı imal ettiğini görememişti? Peki, okul yetkileri neredeydi? Bunun kadar şiddet içerikli bir davranışı nasıl olup da öngörememişlerdi? Kimileri okullarda bu tip eylemlere yönelme eğilimi yüksek olanlan ortaya çıkaracak kişilik testleri yapılmasını bile öneriyordu.

Bazı gözlemciler hemen bu şiddet eylemlerinin ana nedeninin kolayca silah edinilebilmesi olduğu, silah edinme ve kullanmanın zorlaştırılması durumunda sorunun da çözüleceği sonucuna ulaşmıştı. Bazılarıysa Yüksek Mahkeme'nin okullardan duayı kaldırmasını eleştiriyordu -dua etmek bu tip patlamaları engellemez miydi? Bazılarıysa TV filmlerindeki ve bilgisayar oyunlarındaki şiddeti işaret ediyordu. Şiddet içerikli oyunlar söz konusu olmadığında okullar yeniden güvene kavuşmayacak mıydı? Bazılan da bu tip korkunç davranışların kültürümüzde gençlerin saygısız olmasından kaynaklandığına inanıyordu. Bir eyalet meclisi katliamdan sonra öğrencilerin öğretmenlerine saygı gösterisi olarak "efendim" demesini zorunlu kılan bir yasa geçirecekti -sanki saygı dayatılabilirmiş gibi (Aronson, 2000).

Columbine trajedisi insanlann aşırı saldırgan davranışlar sergileyebileceğini anımsatan karanlık ve güçlü bir örnek. Aynı zamanda Columbine'da yaşanan acılann ve kayıplann başka bir yerde ve bir daha yaşanmaması için saldırganlığın

nedenlerini anlamaya çalışmanın ne kadar önemli olduğunu gösteriyor.

Bu bölümde saldırganlık konusuna odaklanıp nedenlerini anlamaya çalışacağız. İnsanlarda saldırganlık içgüdüsel midir? Normal insanlar TV ya da sinemalardaki saldırgan karakterleri örnek alarak ya da kolayca silah edinebildikleri için şiddet içerikli eylemlere yönelebilir mi? Bir toplum, okul ya da anne baba saldırganlığı azaltmak için bir şeyler yapabilir mi? Yapabilirse, bunlar tam olarak nedir? Bunlar son derece önemli sosyal psikolojik sorular. Bütün yanıtlann elimizin altmda olmadığını söylemeye gerek bile yok. Yine de, bazı yanıtlara da ulaşıldı. Bu bölümün sonuna geldiğinizde bu konulan biraz daha iyi kavramış olacağınızı umuyoruz.

SALDIRGANLIK NEDÎR?

Sosyal psikologlar için saldırganlık fiziksel ya da psikolojik acı vermeyi amaçlayan davranışlardır. Her ne kadar çoğu kişi; haklan için savaşan, gerçek ya da hayali haksızhklan şikâyet etmek için editöre şikâyet mektup- lan yazan ya da "tuttuğunu koparan" insanlan "saldırgan" olarak algılaya- bilse de, saldırganlık kendini ifade gücüyle kanştınlmamalıdır. Benzer şekilde, cinsiyet ayranı yapılan toplumlarda fikrini söyleyen ya da inisiyatif alıp bir erkeği akşam yemeğine davet eden kadınlar kimileri tarafından saldırgan olarak nitelendirilebilir. Bizim tanımımız ise çok daha spesifik: Saldırganlık kasıtlı olarak zarar ya da acı vermeye yönelik davranışlar sergilemektir. Bu davranış fiziksel ya da sözlü olabilir; amacına ulaşabilir ya da ulaşmayabilir. Yine de saldırganlıktır. Yani birisi kafanıza bira şişesi atsa ve siz eğilerek kendinizi sakınsanız bile bu yine de saldırgan bir davranış olacaktır. Aynı şekilde, karşıdan karşıya geçmeye çalışırken sarhoş bir şoför

^Saldırganlık , , *
js Kasıtlı- olarak zarar ya iiia acı vermeye yöneKkdavranışlar sergilemek. ' ^

kasıtlı olmayarak size çarparsa, her ne kadar göreceğiniz zarar kafanıza gelebilecek bira şişesinin vereceği zarardan çok daha büyük olsa da bu, sal- dırgan bir davranış olmayacaktır.

Düşmanca saldırganlık ile araçsal saldırganlık arasında bir ayrım yap. mak da yararlı olacaktır (Berkowitz, 1993). Düşmanca saldırganlık öfke - duygularından kaynaklanan ve acı vermeyi ya da yaralamayı amaçlayan sal-' dırgan davranıştır. Araçsal saldırganlıkta ise araç birisinin canını yakmak - olsa da amaç, acı vermek değildir. Örneğin, bir futbol maçında savunda :• oyuncusu genellikle rakibini sindirmek ve topu çalmak için elinden geleni yapar. Topu kapıp takım arkadaşına aktarmaya yarayacaksa bunun için, ge- nellikle kasten, rakibinin camnı da yakabilir. Bu, araçsal saldırganlıktır. Bu- İ

na karşılık, rakibinin sportmenlik dışı hareketler yapağını düşünüyorsa si- *M*
nirlenip, oyuna bir katkısı olmayacağını bile bile, özellikle rakibinin canını 5
yakmak için bir hamle yapabilir. Bu da düşmanca saldırganlıktır. *

Saldırganlık Öğrenilir mi, Yoksa Doğuştan mı Gelir?

Bilim insanlan, filozoflar ve diğer ciddi düşünürler yüzyıllardır insan- '
larda saldırganlık kapasitesi üzerine tartışıyorlar; kimileri saldırganlığın doğuştan gelen, içgüdüsel bir ayıncı özellik olduğunu düşünüyor. Kimileri ise saldırgan davranışlann öğrenildiği konusunda ısrarlı (Baron & Richardson, 1994; Berkowitz, 1993; Geen, 1998). 17. yüzyıl filozoflanndan Thomas Hobbes insanlann doğalan gereği kendi çıkarlannı düşünen canlılar olduğunu ve başkalarına saldırgan davranmak anlamına gelse bile kendi iyilikleri için çalışacaklannı savunuyordu. Hobbes'a göre doğa durumunda (yani, uygar toplum olmadığında) yaşanan hayat "yalnız, yoksun, kötü ve kısadır" (*Leviathan*, 1951). Bu da bir başkası tarafından öldürülme korkusunun neden olduğu bir kaygı durumuna yol açar ve bu nedenle de insan başkalarına karşı güvende olmak için bir topluma katılır. Bundan bir asır sonra Jean-Jacques Rousseau bu görüşlerin tam karşıtını savunacaktı. Roussea-

Düşmanca saldırganlık :
Öfke'düygularmdan kaynaklanan ve acı vermeyi ya da yaralamayı amaçlayan saldırgan davranışlar.
Araçsal saldırganlık - ' _ . **3**
Amacı acı vermek olmayan saldırganlık. ' '

jj 1762 yılında insanlann dogalan gereği merhametli, yalnız canlılar olduğunu yazacaktı. Öte yandan, Rousseau'ya göre, hayvanlann aksine insanlar içgüdüleri tarafından yönetilmez; insan davranışlan şekillendirilebilir; insanlara! içinde yaşadığı toplum değiştikçe insan davranışlan da değişir. Dolayısıyla Rousseau, Hobbes'un insanlara atfettiği hayvani özelliklerin aslında Hobbes'un çağdaşlannm yaşadığı toplum tipinden kaynaklandığını ve bunlann insan doğasına özgü olmadığını savunuyordu.

Insamn. tnsaoa iafsıjnsan- hk dışı davranışlan bmler- ce kede^yaratır.. *. «r ^ -Robert Burns, *Man Vtas Made* to Moum

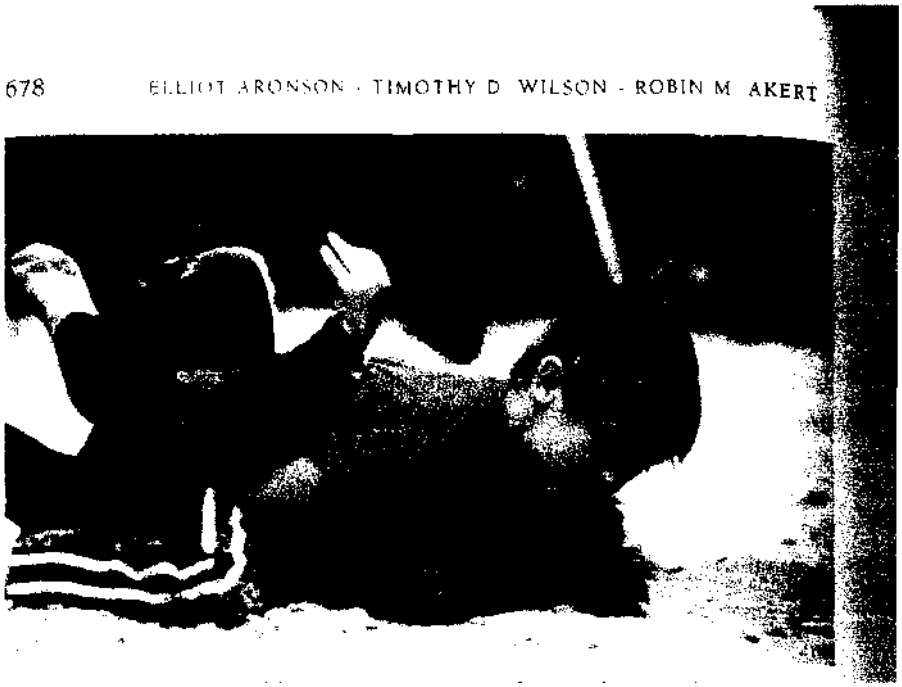
Hobbes'un kötümser yaklaşımı 20. yüzyılda, insanlann Eros olarak adlandırdığı yaşama yönelik içgüdü ve Thanatos olarak adlandırdığı ölüme yönelik içgüdü ile doğduğu kuramım ortaya atan Sigmund Freud'un (1930) düşüncelerinde yankı buldu. Freud ölüm içgüdüsü üzerine şunlan yazmıştı: "Bütün canlılarda bulunur ve yaşamı mahvederek özgün durumundaki cansız madde hâline indirgemeye çalışır" (s. 67). Freud saldırgan eneıjinin bir şekilde açığa çıkması gerektiğine, aksi takdirde birikip hastalığa yol açacağına inanıyordu. Freud'un fikirleri "hidrolik kuram" benzetmesiyle gayet iyi anlaşılabilir: Bir kaptaki su basıncı artarken enerji bir şekiide salınmazsa bir tür patlama yaşanacaktır.

Freud'a göre toplum bu içgüdülerin düzenlenmesinde ve insanlann bunlan *yüceltmesinde* yardımcı bir rol oynar, yani eneıjiyi kabul edilebilir ya da yararlı davranışlara dönüştürür. Örneğin Freud, sanatsal yaratının ya da şehirlerin geliştirilmesini sağlayan yeniliklerin arkasındaki enerjinin saldırgan (ya da cinsel) enerjinin yüceltilmesi olduğuna inanıyordu.

Saldırganlık İçgüdüsel midir? Durumsal mıdır? Bir Seçim midir?

Evrimsel Yaklaşım Son yıllarda evrim psikologlan (Buss, 2004, 2005) saldırganlığın genlerin sürdürülmesini sağladığı için erkeklerin genlerinde programlanmış olduğu düşüncesiyle saldırganlık tartışmasına katıldılar.

Eros-	-*ŞP*
Freud'a göre yaşama yönelik içgüdüdür.	_ 7
Thanatos	
Freud'a göre ölüme yönelik içgüdüdür ve saldırgan davranışlara: neden: olur.	



Bütün dünyada erkek çocukları, kız çocuklarına oranla, daha fazla gürültü patırtı çıkarır ve birbirleriyle didişirler. Bu fiziksel bir oyunun mu yoksa "saldırganlığın" mı bir göstergesidir?

Erkeklerin neden saldırgan davranışlar sergilediği üzerine iki kuram ortaya atıldı: İlk olarak, erkekler diğer erkekler üzerinde egemenlik kurmak için saldırgan davranırlar. Bu düşünceye göre, dişiler en iyi genleri sağlayacak ve çocukları en iyi şekilde koruyacak ve en iyi kaynaklan sağlayacak erkekleri seçme eğilimindedir. İkinci olarak erkekler "kıskançlık" nedeniyle saldırgan davranışlar sergileyerek eşlerinin başkalanyla çiftleşmemesini sağlamaya çalışırlar. Bu da babahklannı garanti altına alır.

Erkeklerin daha çok üreme kapasitelerinin en yüksek olduğu ergenlik döneminde ve 20'li yaşlarda şiddet içerikli davranışlar sergilediğini gösteren suç istatistikleri evrimsel yaklaşımı yüzeysel bir şekilde desteklemektedir (Wilson & Daly, 1985; Geen, 1998). Bu genç erkekler arasında şiddet genellikle görünüşte "saygı" ile ilgili önemsiz nedenlerle patlak verir. Olaya karışan erkekler içinse olay önemli gibi görünmektedir: Grup içindeki statüleri için kavga ederler. Erkekler arasındaki saldırganlığın diğer bir ana nedeni de birbirlerini ve eşlerini kıskanmalandır (Wilson, Daly, & Weg- horst, 1982; Schützwohl & Koch, 2004).

En çağdaş toplumlarda toplumsal egemenlik ve dolayısıyla dişilere erişim hâlâ büyük oranda (bütünüyle olmasa da) statüye dayanır. Öte yandan,

SOS
YAL
PSİ
KO
LOJİ

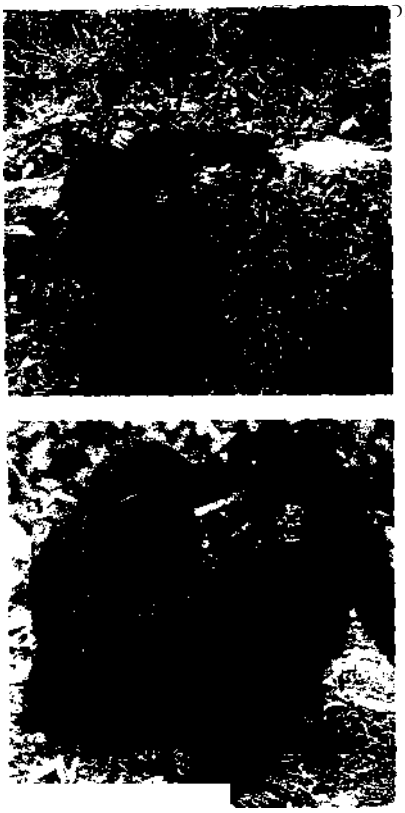
âh Kavga ve Kavganın Çekiciliği

I)Ş \! ve GOR!

aç erkek arkadaşınızla konuşun ve onlardan < şadıklan kavga ya da yalnızca kavgaya çağıran tmeyŞEfi İnme duştameleriru isteyin. Kavgada neym çek^möinm Ge-

gçkilmek çok m.tı -zordu[7] Yanıtlan tizenne dtJ^ünmeîermı ısteym ı birkaç kız arkadaşınızla konuşun Erkek arkadaşlarınıza sorduğunuz soru-
« 4 - v - * § » % > » - A y
n aynılannı sorun Verdıklen yanıtlar erkeklerin verdiği yanıtlardan çok mu ti[7] Neden'! Şimdi kız arkadaşlannızdan tanıdıklan erkekler hakkında olası ıhş^ 'bağlamında düşûnmelenni isteyin. Fiziksel saldırganlığı ne derece çekici bularını sorun. Yanıtlarını düşûnmelenni isteyin. Bulgulanmz evrimsel kuramı. ekliyor mu[7]

son günlerde statü farklı bir anlam kazanmıştır. Çoğu toplumda gruptaki diğer erkeklere fiziksel olarak gözdağı vermek kadınlara çekici gelen en önemli özellik değildir. Bunun yerme artık yüksek statülü kariyerler, zenginlik ve şöhret gücün temellen hâline gelmiştir. Bu da tanh öncesi atalan- mız zamanında kadmlann Mıke Tyson gibi ağır sıklet boksörlen son derece çekici bulurken, günümüzde kadmlann daha çok Donald Trump ya da Bili Gates'ı çekici bulacağım akla getmyor. Bay Gates büyük olasılıkla bıue bir kavgada Bay Tyson'a üstünlük sağlayamazdı, ancak yine de günümüz kadınına Bay Tyson'm kaba kuvveti ve fiziksel saldırganlığından çok daha çekici gelen özelliklere sahiptir. Evnmsel sosyal psıkologlann bu tahmmle- n ilginç ve düşündürücü olmakla birlikte sonuçta yalnızca birer tahmindir. Hayvanlar Arasında Saldırganlık Daha önce de belirttiğimiz gibi evnmsel bakış açısını destekleyen araştırmalar düşündürücü olmakla birlikte yetersizdir, çünkü bu konuda kesin sonuçlar verecek bir deney düzenlemek olanaksızdır. Dolayısıyla, bilim insanlan insan dışındaki türler üzerinde deneyler düzenleyerek saldırganlığın ne kadar genetik olduğunu inceleme yolunu seçmiştir. Bir örnek vermek gerekirse, kedilere ve farelere ilişkin genel kanıyı ele alalım. Çoğu insan kedilerin içgüdüsel olarak fareleri yakalayıp öldüreceğine inanır. Yanm asır önce biyolog Zing Yang Kuo (1961) bunun bir söylence olduğunu kanıtlamak için basit ve küçük bir deney düzenlemiştir: Bir kedi yavrusu ile fareyi aynı kafeste büyütmüştür. Kedinin fareye saldırması bir yana, iki hayvan çok sıkı iki arkadaş olmuştur. Dahası,



İnsanlar saldırganlığın "doğal" olduğunu söylerken genellikle primat akrabalarımıza gönderme yaparlar. Üst karede görülen şempanzeler gerçekten de çok kavgacı ve saldırgandır, ancak alt karede görülen cüce şempanzeler savaşmayı değil, sevişmeyi tercih ederler.

olarak tanındığında bile kedi-diğe fareleri kovalayıp öldürmeyi reddet, miştir; dolayısıyla bu iyiliksever ı ramşı yalmzca arkadaşı ile sınırlı dej ğildir ve daha önce hiç görmediği j relere de genellenmiştir.

Bu deney her ne kadar etkileyip olsa da saldırgan davranışın içgüdü^ sel olmadığını kanıtlamıyor; yalnızi ca, saldırgan içgüdülerin erken de? neyimler tarafından engellenebilecek gini gösteriyor. Peki ya bir organizl ma diğer organizmalarla hiçbir ten sı olmadan büyürse ne olur? Saldır-"? gan eğilimler sergiler mi sergilemez, mi? Yalıtılmış bir şekilde büyütülen J (yani, diğer farelerle bir kavga dene-^Jj yimi olmayan) farelerin kafesine baş-; il ka bir fare konulduğunda yalıtılmış* farelerin onunla kavga ettikleri, da-yi hası deneyimli farelerle aynı tehdit-J ve saldın örüntülerim kullandıklar^ görülmüştür (Eibl-Eibesfeldt, 1963). Yani her ne kadar saldırgan davranış! (Kuo'nun deneyinde de görüldüğü; gibi) deneyimle değiştirilebilse de öyle görülüyor ki saldırganlığın öğ-_; | renilmesi gerekmez. t®!

Genetik olarak bize en yakın olan hayvanlan inceleyerek yine biyolo- 4 jik mirasımızla ilgili daha fazla bilgiye ulaşabiliriz. Hayvanlar âlemindeki en yakın akrabalanmız iki primat türüdür: şempanzeler ve cüce şempan-^ zeler. Her iki türün de genetik yapısı insanlarla %98 oranında aynıdır,^ Şempanzeler erkek üyelerinin saldırgan davranışlanyla tanınır (Watts„" Muller, Amsler, Mbabazi, & Mitani, 2006). İnsanlar dışında, erkeklerdep.j oluşan grupların türlerinin başka üyelerini avlayıp öldürdüğü görülen tefe |

tûr budur. Wrangham, Wilson ve Muller (2006) şempanzelerin birbirlerini avcı-toplayıcı toplumlardaki insanlarla aynı oranda öldürdüğünü bulmuştur. Şempanzeler üzerine yürütülen araştırmalara dayanarak insanların, özellikle de erkeklerin, genetik olarak saldırgan davranmaya programlandığını söyleyebiliriz.

i- Bununla birlikte, ırmağın öte yakasında yaşayan (ve dolayısıyla şempanzelerin ulaşamadığı) cüce şempanzeler genetik olarak bize şempanzeler 'kadar yakındır. Şempanzelerin aksine cüce şempanzeler saldırgan olmayan davranışlarıyla tanınırlar. Hatta "savaşma, seviş" şempanzeleri olarak da t?tnılırlar. Cüce şempanzeler farklı davrandıklan takdirde aslında saldırganlığa yol açabilecek etkinliklerden önce cinsel ilişkiye girerler. Bu cinsel etkinlik, potansiyel çatışmayı dağıtma işlevi görür (De Waal, 1995). Örneğin, grup bir beslenme bölgesine geldiğinde önce cinsel oyunlar oynar, daha sonra barış içinde yemeğe geçerler. Buna karşılık, şempanzeler bir yemek bölgesine geldiklerinde yemek için saldırgan bir çekişme içine girerler. Yine şempanzelerden farklı olarak, cüce şempanzeler dişi-egemen toplumlar kurarlar ve grubun diğer üyelerine karşı hassasiyetleriyle tanınırlar (Parish & de Waal, 2000).

Cüce şempanze eşine az rastlanan bir istisnadır. Saldırganlığın neredeyse evrensel olması, evrim sürecinin bir parçası olduğu ve hayatta kalma açısından önem taşıdığı için korunduğu düşüncesini güçlü bir şekilde destek-

• lemektedir (Lore & Schultz, 1993; Buss, 2004). Aynı zamanda, bu araştırmacılar hemen her organizmanın çıkarlan için gerekli olduğunda saldırganlığı bastırmalarına yarayacak güçlü engelleme mekanizmalan da geliştirdiğine dikkat çekiyor. Saldırganlık seçime bağlı bir stratejidir. Hayvanın geçmiş deneyimlerine olduğu kadar, kendini içinde bulduğu belirli sosyal bağlama da bağlıdır.

Saldırganlık ve Kültür

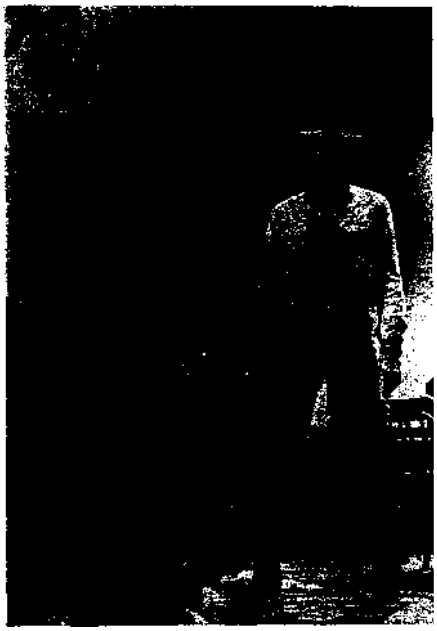
Çoğu sosyal psikolog saldırganlığın seçime bağlı bir strateji olduğu düşüncesine katılır. Dahası, insanlar söz konusu olduğunda, sosyal etkileşimlerimizin karmaşıklığı ve önemi nedeniyle, sosyal durum diğer hayvan türlerine göre çok daha önemli bir hâle gelir (Bandura, 1973; Berkowitz, 1968, 1993; Lysak, Rule, & Dobbs, 1989). Öyle görünüyor ki biz insanlar belirli kışkırtıcı uyancılara, saldırgana karşı koyma yollan bularak tepki verine eğilimiyle doğarız (Berkowitz, 1993). Yine de, gerçekten saldırgan davra- i nışlar sergileyip sergilememiz bu doğuştan gelen eğilimler, çeşitli öğrelİ nilmiş engelleyici tepkiler ve sosyal durumun kesin doğası arasında gerçek-j leşen karmaşık etkileşime bağlıdır. Örneğin, her ne kadar karıncadan mayii munlara kadar birçok hayvan, bölgesini işgal eden diğer bir hayvana saldırll sa

da buradan, kimi popüler yazarların yaptığı gibi, insanların da benzer şe^j kilde bölgelerini korumaya programlandığı ve belirli uyancılara karşı saki dırgan davranışlar sergilediği sonucuna *ulaşamayız*■ Aslında, çoğu sosyali psikologun insanoğlu hakkmdaki doğuştan gelen davranış örüntüleıinini sonsuz bir değişebilirlik ve esneklik taşıdığı görüşünü destekleyen birçok^ veri bulunmaktadır. Gerçekten de kültürlerarası çalışmalarda farklı kültür- *i* lerin saldırganlık derecesi açısından büyük farklılıklar sergilediği görül- ' müştür. Avrupa tarihi toplu olarak ele alındığında birbirini izleyen savaşlarla doludur. Buna karşılık, son çalışmalar iş birliğine dayalı ortaklaşacı kültürlerde saldırganlık düzeyinin Avrupa toplumlarından daha düşük olduğunu gösteriyor (Bergeron & Schneider, 2005). Benzer şekilde, Sik- kim'deki Lepçalar, Orta Afrika'daki Pigmeler ve Yeni Gine'deki Arapeşler gibi bazı "ilkel" kabileler huzurlu ve uyumlu bir hayat yaşarlar, bunlarda saldırgan davranışlara son derece az rastlanır (Baron & Richardson, 1994).

Filipinlerdeki bir yağmur ormanında yaşayan, avcı-toplayıcı bir kültüre sahip olan Teduraylarda özellikle gruplar arası şiddeti önlemek üzere tasarlanmış kurumlar ve normlar oluşturulmuştur. Bu toplumda yaşayan insanlardan, hareketlerinin başkalan üzerindeki etkilerine özellikle dikkat etmeleri beklenir. Öfkenin saldırganlığa yol açma riski yüksek olan zina gibi bir durum yaşandığında Teduray köyünün belirli üyeleri, zarar gören bireyin gönlünü almaya çalışır. Teduray halkı insanlann doğası gereği saldırgan olduğunu kabul etmekle birlikte gruplar arası şiddetin tek yol olmadığına inanır. Bununla birlikte, dış gruplardan gelen saldırganlıklardan kendilerini korumak için şiddete başvururlar (Schlegel, 1998).

Saldırganlığın Zamanla Değişmesi Belirli bir kültürde değişen sosyal koşullar sıklıkla saldırgan davranışlarda da göze çarpan değişikliklere yol açar. Örneğin, Kuzey Amerika'da yaşayan Iroquois yerlileri avcılık yapan, diğer kabilelere karşı saldırgan davranışlar sergilemeyen, barışçıl bir toplumdu. Bununla birlikte 17. yüzyılda Avrupalılann kıtaya gelmesi Huron kabilesiyle, artık imal edilen eşyalarla değiş tokuş edildiği için değeri hız

la yükselen hayvan postu uğruna çekişmeye girmelerine yol açtı, kuronlarla aralarında yaşanan birkaç sürtüşmeden sonra Iro- quois kabilesinin üyeleri dehşetli savaşçılara dönüştü. Bu insanlann, kontrol edilemeyen içgüdüleri yüzünden zorlu savaşçılara dönüştüğü söylenemez; aslında saldırganlıklarının ortaya çıkmasının nedeni çok büyük olasılıkla sosyal değişimin çekişmeyi arttır- masıydı (Hunt, 1940).



Güney ve Baa Amerika'nın erken dönemdeki ekonomik koşullan erkeklerde saygınlıklarına gölge düşüren -ya da sığırlarına göz diken- diğer erkeklere karşı silahına davranmaya yönelik bir "onur kültürü" yaratmıştır.

Bölgecilik ve Saldırganlık Amerikan toplumunda saldırgan davranışlar ve şiddeti tetikleyen olaylar arasında çok büyük bölgesel farklılıklar görülür. Örneğin, Richard Nisbett (1993) özellikle kırsal bölgelerde, güneyli beyaz erkekler arasında görülen cinayet oranının kuzeyli beyaz erkekler arasında görülenden çok daha büyük olduğunu ortaya koymuştur. Öte yandan, bu durum yalnızca "tartışma kaynaklı" cinayetler için geçerlidir. Nisbett'in araştırması, tarama sorulan genel hatlan ile ifade edildiğinde, güneylilerin kuzeylilerden daha fazla şiddete başvurmadığım gösteriyor; bununla birlikte, güneylilerde savunma amaçlı ve hakarete karşılık olarak şiddete başvurma eğilimi daha yüksektir. Bu örüntüye göre, özellikle de güneyin erken dönemlerde sürü hayvancılığına dayalı bir toplum olması ve "Vahşi Baü'da" güvenliğin büyük bir önem taşıması nedeniyle "onur kültürü", belirli ekonomik ve mesleki koşullar altında ortaya çıkmıştır (ve bu koşullann karakteristik özelliği olabilir). Bir sürü sahibiyseniz sürekli ihtiyadı olmanız yeterli olmayabilir: bu nedenle de sürünüzü koruyabilmek için soygunculara ye hayvan hırsızlanna karşı saldırgan davranan, onurlu bir adam olarak ün salmanız gerekecektir.

Nisbett ve meslektaşlan (Cohen, Nisbett, Bowdle, & Schwarz, 1996£a bir izlem çalışmasında, "onur kültürünün" özelliği olan bu normlann gürf nümüzde Michigan Üniversitesi'nde okuyan erkek öğrencilerin biliş, dtry-1 gu, davranış ve fizyolojik tepkilerinde hâlâ kendini gösterdiğini ortaya Vffjgj yan bir dizi deney düzenlediler. Bu deneylerde bir iş birlikçi katılımcı "yanlışlıkla" çarpıyor, daha sonra da aşağılayıcı bir ifadeyle hakaret ediyoıSi du. Hakareti yalnızca omuzlarını silkerek geçiştiren kuzeyli erkek ögrencisi

•■r'jjL

lerin aksine, güneyli öğrenciler erkeklik onurlanmn tehdit altında olduğu?! na inanıp sinirleniyor (kanlanndaki kortizon oram artıyordu), fizyolojik; olarak (kanlanndaki testosteron oranı artıyordu) ve bilişsel olarak saldırganlığa daha hazır bir hâle geliyor, nihayet olaydan sonra daha fazla saldırgan ve baskın davranışlar sergiliyordu.

SALDIRGANLIĞI ETKİLEYEN NÖROLOJİK VE KİMYASAL FAKTÖRLER

İnsanlarda ve diğer hayvanlarda saldırgan davranışlar beyinde amigda- la olarak anılan merkezî bir bölge ile ilişkilidir. Amigdala uyanldığmda uysal organizmalar şiddete bürünür; benzer şekilde, bu bölgedeki nöron etkinliği engellendiğinde saldırgan organizmalar uysallaşır (Moyer, 1976), Yine burada da bir esneklik söz konusudur: Nörolojik mekanizmalann etkisi sosyal etmenler tarafından değiştirilebilir ve bu, insan dışındaki hayvanlar için de geçerlidir. Örneğin, erkek bir maymun daha az baskın may- munlann yanmdayken amigdala uyanldığmda diğer maymunlara saldınr. Öte yandan, daha baskın maymunlann yanmdayken amigdala uyanldığın- da saldırmayacak, bunun yerine kaçmayı tercih edecektir.

Saldırganlığı belirli kimyasallann etkilediği görülmüştür. Örneğin, se- rotonin olarak adlandmlan kimyasal bir madde yalnızca orta beyinde ortaya çıkar ve itkisel saldırganlık üzerinde *ketleyici* bir etkiye sahiptir. Hayvanlarda serotonin akışı engellendiğinde bunu genellikle saldırgan davranışlar

:r;m

Amigdala ■■ ..... »'Şjj

■ ■ ' ' ' ■ ■

Beynin merkezinde saldırgan davranışlarla ilişkilendirilen bir bölge.

Serotonin

Beyinde saldırgan itkilere ket vurabilen bir kimyasal.

izler; araştırmacılar insanlarda şiddet içerikli suça yönelik davranışların özellikle az miktarda serotonin üretimi ile bağlantılı olduğunu bulmuştur ' **(Davidson,** Putnam, & Larson, 2000). Aynca, normal insanlar üzerinde yürütülen laboratuvar deneylerinde doğal serotonin **üretiminin önü** kesildiğinde saldırgan **davranışlann** arttığı **görülmüştür** (Bjork, Dougherty, Moel- ler, Cherek, & Swann, 1999).

Serotonin azlığı saldırganlığa neden olduğu gibi erkeklik hormonu olan testosteronun çok fazla salgılanması da aynı sonucu doğurur. Testosteron, enjekte edilen laboratuvar hayvanlannı daha fazla saldırganlaşmıştır (Mo- yer, 1983) ve insanlarda da buna paralel bulgulara ulaşılmıştır: Şiddet içerikli suçlardan hüküm giyenlerde doğal testosteron düzeylerinin, şiddet içermeyen suçlardan hüküm giymiş mahkûmlara oranla önemli ölçüde yüksek olduğu görülmüştür. Aynca, testosteron düzeyleri yüksek olan mahkûmlann hüküm giydikten sonra, özellikle açık karşılaşmalarda cezaevi kurallannı daha çok ihlal ettiği görülmüştür (Dabbs, Carr, Frady, & Ri- ad, 1995; Dabbs, Ruback, Frady, Hopper, & Sgoutas, 1988). Benzer şekilde, küçük yaşlardaki suçlularda testosteron düzeylerinin üniversite öğrencilerinden daha yüksek olduğu saptanmıştır (Banks & Dabbs, 1996). Belirli bir üniversitedeki öğrenci dernekleri karşılaştmldığında en gürültücü, sosyal açıdan en sorumsuz ve "sert" demeklerin üyelerinde de, diğerlerine oranla, yüksek testosteron oranlan görülmüştür (Dabbs, 2000; Dabbs, Har- grove, & Heusel, 1996).

Yukandaki çalışmalar korelasyon çalışması niteliğindedir. Yüksek testosteron düzeylerinin duruma bağlı olduğu da düşünülebilir; yani, saldırgan bir bağlamda olmak daha çok testosteron üretilmesine neden olur (Thompson, Dabbs, & Frady, 1990; Mazur & Dabbs, 1992; Glaude, Boech- ler, & McCaul, 1989). Testosteron düzeyinin etkileri daha etkin olarak nasıl incelenebilir? "Doğal deney" olanaklanndan biri testosteron düzeylerini değiştirerek cinsiyet değiştirmeyi seçen insanlardır. Testosteron düzeylerini düşürerek kadm olmayı seçen erkekler, yükselterek erkek olmayı seçen kadınlar bulunmaktadır. Peki, bu kişilerin saldırganlık düzeylerinde bir değişiklik olur mu? Tahmin edebileceğiniz gibi, erkek olmayı seçenlerin sal-

Testosteron,
Saldırganlıkla ilişkilendirilen bir hormon.



dırganlık düzeyleri artarken kadın olmayı seçenlerinse düşmüştür (vi **Goozeıı ve** ark., 1995; Cohen-Ketteinis & Van Goozen, 1997). Bu çalu etkileyici olmakla birlikte katılımcılar deney düzenlemelerinden ve bek nen sonuçlardan habersiz olmadığı için gerçek bir deneyde olması gere kesinlikten uzaktır. Bu "doğal deneyde" katılımcılar hormonlarının de tirildiginin farkındadır ve daha erkeksi ya da kadınsı olma beklentisi ■ lar. Elbette ki ideal bir deneyde hormon düzeylerinin yükseltildiğini düşürüldüğünü katılımcıların bilmemesi ve yeni duyguların ortaya beklentisinin olmaması gerekir. Yine de, böyle bir çalışmanın etik smırİ fazlasıyla aşacağım söylemeye bile gerek yok!

Cinsiyet ve Saldırganlık

Testosteron düzeyi saldırganlığı etkiliyorsa bu durum erkeklerin kad lardan daha saldırgan olduğu anlamına mı gelir? Öyle görülüyor ki Çocuklar üzerinde yürütülen klasik bir tarama araştırmasında Ele Maccoby ve Carol Jacklin (1974) erkek çocukların kızlardan daha saldiTgaâJ olduğunu ortaya koymuştur. Örneğin, bir çalışmada, araştırmacılar İsviçre ve Etiyopya'yı da kapsayan çeşitli kültürlerden çocukları oyun: smda gözlemlemişlerdir. Kız çocuklara oranla, erkek çocuklar arasınd "oyun dışı" itiş kakış ve birbirine vurmanın çok daha sık yaşandığı görül müştür (Deaux & La France, 1998).

Öte yandan, cinsiyet farklılıklan üzerine araştırmalar yüzeyde görün~| düğünden biraz daha karmaşıktır. Örneğin, araştırmalar erkek çocuklara^ kızlara oranla daha açık bir şekilde saldırganlık sergilediğini (yani dogra-1 dan hedefteki kişiye saldırdıklannı) gösterse bile, kız çocuklar saldırga duygularını daha üstü kapalı bir şekilde, örneğin dedikodu yaparak, birbftîf lerini çekiştirerek ve hedefteki kişi hakkında yalan söylentiler yayarak dişil vururlar (Coie ve ark., 1999; Dodge & Schwartz, 1997; McFadyen-KetS hum, Bates, Dodge, & Pettit, 1996). Aynca, 64 ayn deney üzerinde yürftîl

.>'»5İWşj

tülen bir üst-analiz çalışmasında olağan koşullar altında erkeklerin kadm.İ j lardan çok daha fazla saldırganlık sergilediğinin doğru olduğu, buna karşıaj kadınlar ve erkekler fiilen kışkırtıldıklannda cinsiyetler arasındaki farkl^ lıklann çok daha azaldığı görülmüştür (Bettencourt & Miller, 1996). 'S®

Diğer bir deyişle, gündelik yaşam durumlannda ortada özel bir şey yofcg| an ya da hakarete uğrayan kadınlar da neredeyse erkekler kadar sal-

- an davranabilirler. Bu verileri erkeklerin belirsiz durumları kadınlara daha kışkırtıcı algılama eğiliminde olduğu ve bu nedenle de günde-

olarak algılayabileceğimiz bir durumda daha saldırgan davranabilecek-şeklinde yorumlayabiliriz. Bunun iyi örneklerinden biri trafikteki öfke-Erkekler bir arabanın önlerine geçmesini kişisel bir hakaret ya da eriklerine

yapılmış bir tehdit olarak algılayıp daha saldırgan tepkiler ve- ilirler. Kadınlar ise bu gibi şeyler üzerinde fazla durmama eğilimindedir.

* Bu da şiddet içerikli suçlar nedeniyle tutuklananlann neden çoğunlukla kek olduğunu açıklamamıza yardım edebilir. Kadınlar genellikle şiddet ileli (cinayet, müessir fiil) suçlar değil, mülkiyetle ilgili (sahtecilik, do- dincilik, hırsızlık) suçlar nedeniyle tutuklanırlar. Erkekler fiziksel saldır- ğa doğal olarak mı daha eğilimlidir, yoksa bu şekilde davranmayı öğre-

* 1er mi? Kısacası, biyoloji mi yoksa sosyal öğrenme mi daha etkilidir? Bunexnin olamayız, ancak biyolojik farklıhklan gösteren bazı verilerden söz ebiliriz. Özellikle ABD'de son 45 yıl içerisinde kadınlan etkileyen büyük değişimler kadınlar ile erkeklerin işledikleri şiddet içerikli suçiann oranında bir değişikliğe yol açmamıştır. Aslında erkeklere oranla kadmlann, ' ledigi *şiddet içermeyen* suçiann oramnda çok daha büyük bir artış olduğu- gösteren veriler bulunmaktadır (Wilson & Hermstein, 1985).

Yine belirtelim, bunlar kadmlar arasında saldırganlığa çok rastlanmadıanlamma gelmez, ancak kadmlann kışkırtıcı olmayan durumlarda saldırdavranma eğilimleri erkeklerden daha azdır. Aynca, kadınlar açık sal- ganlık sergilediklerinde bu eylemleri nedeniyle erkeklerden daha fazla ; çluluk ve kaygı duyarlar (Eagly & Steffen, 1986). kültürel Farklılıklar Saldırgan davranışlarda değişik kültürlerde cinsiye- : bağlı farklılıklar görülür. Bir çalışmada, çoğunlukla Avrupa ve Asya'da- 11 ülkeden ergenler, insanlar arası çatışmalan anlatan öyküler oku- şlar, daha sonra da bu öyküleri kendi versiyonlanyla tamamlamışlar- (Archer & McDaniel, 1995). 11 ülkenin her birinde genç erkeklerin, enç kadınlara oranla, çatışmalan şiddet yoluyla çözme eğilimini daha *la sergilediği görülmüştür.

Bu verilerden yola çıkarak erkekler ve kadınlar arasında biyokimyasal rkhhklar olduğunu söyleyebiliriz, ancak biyokimyasal farklılıklar bu ulgulara ulaşılmasının tek nedeni değildir. Belirli bir kültürde erkekler



Neden bazı erkekler eşlerine fiziksel şiddet uygularlar?

kadınlara oranla tutarlı bir şekil^H daha yüksek saldırganlık dûzeyfeMİ sergilese de, kültürler arası farklIM lıklar da önemli bir rol oynar. ÛÎH neğin, AvustralyalI ve Yeni ZelaJiS dalı kadınlar İsveçli ve Koreli *(4§tt* keklere oranla daha fazla saldırgaJİH lık sergilemiştir.

Yakın Partnerler Arasında SaldufBİ ganlık

Son olarak, yakın partnerleS! arasında sergilenen şiddette görüle^a büyük cinsiyet farklılıklarına degiSjİ neceğiz. Tipik bir yıl içerisinde kail dmlara karşı işlenen bütün şiddet!! içerikli suçiann %22'si yakın par§l| nerleri tarafından gerçekleştirilmiş-H tir; erkekler için bu oran %3'tür. Ko- j calann eşlerini öldürme olasılığı, i aksi durumdan çok daha yüksektir. Örneğin, 1998 yılında, ABD'de öldürülen 3419 kadının %32'si kocalarının, erkek arkadaşlarının, eski kocalarının ya da eski erkek arkadaşlarının ellerinde can vermiştir. Yakın partnerleri tarafından öldürülen kadın oranının bu denli yüksek olması, önde gelen bir sağlık yetkilisinin, "Kadınlar evden çıktıklarında telaşlanıyorlar, belki de ; asıl evde kaldıklarında telaşlanmalılar" şeklinde bir yorumda bulunmasına yol açmıştır (Goode, 2000, s. Fİ).

Tekrarlayalım, bu veriler testosteronun cinsiyet farklılıklarındaki tek ; etken olduğunu göstermez. Bu denli karmaşık bir fenomeni ele alırken büyük olasılıkla birden fazla neden olduğunu düşünmemiz gerekir. Yakın ilişkilerde işlenen cinayetlerde görülen cinsiyet farklılıklarında testosteronun kısmen de olsa bir etkisi olabilir. Buna ek olarak, bu cinayetler en azından kısmen sosyal de olabilir -cinsiyet ayrımcılığı yapılan bir toplumda erkeklerin kadmlar üzerinde güç ve denetim sahibi olması beklenebilir ve erkekler de bunun bir zorunluluk olduğu hissine kapılabilir (Eisenstat & Ban- croft, 1999). Ayrıca, evrimsel psikolojinin bakış açısıyla erkeklerde kıskançlığın bir zamanlar erkeğin soyunun sürdürülmesi işlevini gördüğü söy-

ebilir (Geen, 1998; Buss, 2004). Yine de, sebep kısmen biyolojik olsa bi- , ne şiddet içerikli davranışlar mazur görülebilir ne de bu durum bu tip 'davranışların sosyal müdahale yoluyla değiştirilemeyeceği anlamına gelir, mu az sonra göreceğiz.

I Alkol ve Saldırganlık

: Sosyal açıdan etkin çoğu üniversite öğrencisinin bildiği gibi alkol top- mun çeşitli eylemler üzerinde dayattığı engelleri kaldıran bir etkiye satir ve bu eylemlerden biri de saldırganlıktır (Desmond, 1987; Taylor Leonard, 1983). Kışkırtılmamış insanlar arasında ve genelde ayıkken saldırgan davranmayan insanlarda bile alkol ile saldırgan davranış arasm- 'da bir bağlantı olduğu araştırmacılar tarafından bilinen bir durumdur , (Bailey & Taylor, 1991; Bushman & Cooper, 1990; White, 1997; Yudko, i, Blanchard, Henne, & Blanchard, 1997). Barlarda ve gece kulüplerinde neden sık sık yumruklaşmalar olduğu ve aile içi şiddetin neden genellikle . alkol kullanımı ile ilgili olduğu bu şekilde açıklanabilir.



"Ah, onu ben söylemedim, alkol söyledi."
© The New Yorker Collection 1975 Dana Fradon cartoonbank.com. Tüm haklan saklıdır.

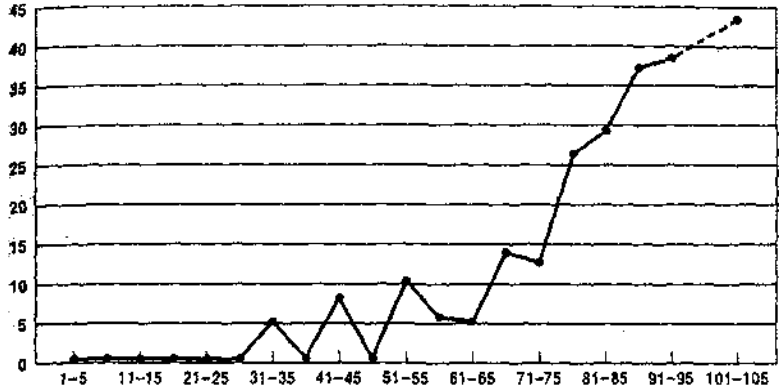
Alkol neden saldırgan davranışları arttırır? Alkol genellikle ketleri kaldırır - sosyal kederi azaltır ve genelde olduğumuzdan daha az tedbirli davranmamıza neden olur (MacDonald, Zanna, & Fong, 1996). Öte yandan, hepsi bu kadar değildir, öyle görülüyor ki alkol genel bilgi işleyişimizi aksatır (Bushman, 1993, 1997; Bushman & Cooper, 1990). Bu da alkollü insanlann genellikle bir sosyal durumun ilk ve en bariz yönlerine tepki vermesine, nüansları gözden kaçırmasına neden olur. Örneğin, ayıksanız ve birisi ayağınıza basarsa bunu istemeden yaptığını fark edersiniz. Öte yandan, sarhoş olduğunuzda durumun inceliğini gözden kaçmp sanki ayağınıza kasten basmış gibi davranabilirsiniz. Dolayısıyla, (özellikle de erkekseniz) adama bir yumruk atabilirsiniz. Bu, erkeklerin, özellikle de alkolün etkisi altındayken, kışkırtıcı olarak yorumlayabileceği belirsiz durumlann tipik örneklerinden bi-

ridir. Gerçekten de suç istatistikleri cinayet, saldın ya da diğer siddet rikli suçlardan tutuklanan çoğu kişinin tutuklama sırasında yasal o' sarhoş kabul' edilen durumda olduğunu gösteriyor (Greenfield & H~ berg, 2001). Buna ek olarak, kontrollü laboratuvar deneyleri yasal o sarhoşluk kabul edilen düzeyde alkol alan bireylerin kışkırtmalara, a *t* tarda alkol alan ya da hiç almayanlara oranla, daha saldırgan tepkiler diğini gösteriyor (Bushman, 1993; Lipsey, Wilson, Cohen, & D 1997; Taylor & Leonard, 1983).

Acı, Huzursuzluk ve Saldırganlık

Bir hayvan acı çekiyorsa ve bulunduğu yerden kaçamıyorsa sald sına kesin gözüyle bakılabilir. Bu durum sıçan, fare, hamster, tilki, m mun, kerevit, yılan, rakun, timsah ve diğer birçok canlı için geçerli (Azrin, 1967; Hutchison, 1983). Bu koşullarda hayvanlar kendi türle ' den ya da başka türlerden hayvanlara ya da oyuncak bebek, tenis to' gibi çevrede bulunabilecek herhangi bir şeye sakhnrlar. Bunun insanla için de geçerli olduğunu düşünüyor musunuz? Birkaç saniye durup d" şününce durumun gerçekten bizim için de aynı olduğunu tahmin edebiŞ lirsiniz. Ayak parmağımızı bir yere çarptığımızda ya da parmağımıza *ç.&.* kiçle vurduğumuzda bir çoğumuz en yakınımızdaki herhangi bir hedefi? yumruklamayı isteyecek kadar çileden çıkarız. Gerçekten de bir dizi de» neyde elleri çok soğuk suya sokulduğunda acı hisseden öğrencilerin, dî-, ğer öğrencilere karşı daha saldırgan davranma eğiliminde olduğu görülmüştür (Berkowitz, 1983). *

Aynı şekilde, birçok kuramcı sıcak, nem, hava kirliliği ve kötü koku; gibi diğer bedensel huzursuzluklann da saldırgan davranış eşiğini düşürdüğünü savunuyor (Stoff & Caims, 1997). 1960'lann sonlannda ve 1970'lerin başlannda ABD'de Vietnam'daki savaş ve ırk ayrancılığı nede-' niyle tansiyon yükseldiğinde ülke liderleri "uzun, sıcak yaz" nedeniyfe- bir hayli endişelenmişlerdi. Bu ifade, yaz sıcağı yüzünden gerilen sinirlerin boşanmasından duyulan korkuyu dile getiriyordu. Korkular boşa da; çıkmadı. 1967 ila 1971 yıllan arasında yaşanan kanşıkhklann incelenme[2] si ayaklanmalann sıcak günlerde ortaya çıkma olasılığının, soğuk günle-^ re oranla çok daha yüksek olduğunu gösteriyor (Anderson & Andersoıl, 1984; Harries & Stadler, 1988).



Sıcaklık (Fahrenheit)

12.1

ı, sıcak yaz.

İŞksek sıcaklıklar şiddetli ayaklanmaların ve diğer saldırgan davranışların ortaya çık- ^li olasılığını arttırır.
(Carlsmith & Anderson çakmasından uyarlanmıştır.)

t Artık bildiğiniz gibi, laboratuvar dışında, doğal ortamlarda meydana gelen olaylan yorumlarken çok dikkatli olmamız gerekiyor. Örneğin, içinizdeki bilim insanı saldırganlık oranlarındaki yükselişin sıcaktan mı, yoksa insanlann soğuk günlere oranla sıcak günlerde dışanda daha çok zaman "geçirmesinden mi (yani birbirlerinin yoluna çıkmasından mı) kaynaklandığını soruyor olabilir. O zaman, saldırganlığa neden olanın sıcak hava değil,

• temas olasılığının artması olmadığım nasıl belirleyebiliriz? Olayı laboratuvar ortamına taşıyabiliriz; aslında bunu yapmak şaşırtıcı derecede kolaydır. ' Bu tip bir deneyde öğrenciler farklı koşullar altında aynı teste girmiştir: *Bazıları* normal sıcaklıktaki bir odada, diğerleri ise sıcaklığı 32 dereceye varan bir odada teste hazırlanmıştır (Griffitt & Veitch, 1971). Sıcak odadaki öğrenciler kendilerini daha saldırgan hissettiklerini söylemekle kalmamış, betimlemeleri ve puanlandırmalan istenen bir yabancıya karşı da daha düşmanca yaklaşmışlardır. Diğer araştırmacılar da benzer sonuçlara ulaşmıştır (Anderson, Anderson, & Deuser, 1996; Rule, Taylor, & Dobbs, 1987).

Doğal dünyadan alman, buna ek niteliğindeki veriler, sıcak ve saldırganlık arasındaki bağlantı ile ilgili inancı destekliyor. Sıcak geçen yıllarda işlenen şiddet içerikli suç oranının artması bir yana (Anderson, Bushman, & Groom, 1997) beyzbol sahalarında bile sıcak ve saldırganlık kol kola ge-

DENE ve GÖR!

Sıcak, Nem ve Saldırganlık

RONSON - TİMOTHY D. V/1LSON - ROBIN M. AKERT

Sıkışık trafiğe yakalanıp kaldığınız bir dahaki seferde Kenrick ve Maci ne'ın (1986) düzenlediği deneyin doğalcı bir tekrarını yapın. Aşağıdaki?[1^] üzerine düşünün: Sıcak ve nem ne kadar yüksekse saldırganlık düzeyi li yüksek olur.

- Gördüğünüz (koma çalma şeklinde gerçekleşen) saldırganlık düzeyi edin.
- O günkü sıcaklık ve nemi not edin.
- Sıkışık trafiğe yakalandığınız diğer birkaç seferde de aynı şeyi yapın. - Sıcaklık ve nem ile korna çalma arasında bir ilişki görebildiniz mi?

ziyor gibi görünüyor. Beyzbol liginde oynanan maçlarda hava sıc

derecenin üzerine çıktığında beyzbol topuna hedef olan vurucuların sayış da kayda değer oranda artıyor (Reifman, Larrick, & Fein, 1988). Arizo- na'daki çöl şehri, Phoenix'te de trafik sıkıştığında klimasız araba kullanan sürücüler, klimalı araçlardaki sürücülere oranla, komaya daha çok basıyorlar (Kenrick &r MacFarlane, 1986), bkz. Dene ve Gör!

Çoğu bilim insanı atmosferdeki sera gazlan nedeniyle hava sıcaklığının artacağı konusunda hemfikir. Bu bölümde okuduklarınızdan yola çıkarak, *sizce* küresel ısınmanın saldırganlık üzerinde de bir etkisi olabilir mi? Öyle görülüyor ki evet. İklim ile saldırganlığın etkileri konusunda dünyanın önde gelen uzmanlanndan olan Craig Anderson yakın zamanda yürüttüğü bir çözümleme çalışmasında küresel ısınmanın şiddet içerikli suçlarda artışa yol açmasının neredeyse kesin olduğunu öngördü (Anderson, 2009).

Sosyal Statü ve Saldırganlık

Beden kimyasının, alkolün, acı ve sıcak hava gibi rahatsız edici fiziksel deneyimlerin saldırganlık üzerindeki etkilerini gördük. Nahoş sosyal durumlar da saldırganlığa neden olabilir. Tatil için eve gideceğinizi ve arkadaşınız Sam'in sizi arabasıyla havaalanına bırakacağını düşünün. Buluşmaya, havaalanına rahatça ulaşacağınız zamandan biraz daha geç geliyor; sizi aşı- n evhamlı olmakla suçluyor ve yolu iyi bildiğini, havaalanına zamanından çok daha önce varacağınızı söylüyor. Havaalanına giden yolun yansında

k sıkışıp kalıyor. Sam daha bir sürü zamanınız olduğunu söylüyor -an- bu defa kendinden eskisi kadar emin değil. Birkaç dakika sonra elleri- ^ terlemeye başlıyor. Arabanın kapısını açıp yola bakmak için dışarı çıkı- rsunuz. Trafikte sıkışmış arabalar göz alabildiğine uzanıyor. Arabaya ge- jdönüp kapıyı çarpıyorsunuz ve Sam'e bir bakış fırlatıyorsunuz. Zoraki ümsüyor ve "Bu kadar trafik olacağını nereden bilebilirdim?" diyor. Siz- 'artık bir yerlere saklanmasının zamanı geldi mi?

| Engellenme ve Saldırganlık

î Hepimize tanıdık gelen bu hikâyede de gördüğünüz gibi engellenme, saldırganlığın ana nedenlerinden biridir. Engellenme, birisi ulaşmak istediği bir hedefe ya da doyuma giden yolda engellendiğinde ortaya çıkar. Hepimiz za- -man zaman kendimizi engellenmiş hissederiz -haftada en azından üç dört kez- belki de günde üç dört kez! Araştırmalar engellenmenin saldırgan tepki olasılığım yükselttiğini gösteriyor. Bu eğilim, engellenme-saldırganlık kuramı olarak anılır: Kişi bir amaca ulaşmasının engellendiğini düşündüğünde saldırgan tepkiler verme olasılığı da artar (Dollard, Doob, Miller, Mowrer, & Sears, 1939). Bu, engellenmenin her zaman saldırganlığa yol açtığı anlamına gelmez -ancak özellikle kesinlikle nahoş, istenmeyen ve denetlenemeyen bir engellenme söz konusu olduğunda sık yaşanan bir durumdur.

Roger Barker, Tamara Dembo ve Kurt Lewin'in (1941) yürüttüğü klasik bir deneyde küçük çocuklar, gerilen tel nedeniyle ulaşamadıkları oyuncaklarla dolu bir odaya sokulmuştur. Uzun bir bekleyişten sonra en sonunda çocukların oyuncaklarla oynamasına izin verilmiştir. Kontrol koşulunda, farklı bir grup çocuğun oyuncaklarla başta engellenme olmadan hemen oynamasına izin verilmiştir. Bu çocuklar oyuncaklarla neşe içinde oynarken engellenen grubun en sonunda oyuncaklara ulaştıklarında aşırı yıkıcı oldukları görülmüştür: Birçoğu oyuncakları kırmış, duvarlara fırlatmış, üzerlerinde zıplamış ve buna benzer davranışlar sergilemiştir.

Engellenmeyi ve dolayısıyla bir saldırganlık türünün ortaya çıkma olasılığını birkaç şey arttırabilir. Bu etmenlerden biri, hedefe ya da istediğiniz nes-

" Engellenme-saldırganlık Kuramı . "

^Engellenmenin -kişinin bir amaca ulaşmasının engellendiği algısı- saldırgan tepirimi olasılığını arttırdığı düşüncesi. „[4]

Şoför öfkesi aptal sürücülerin yolu tıkaması nedeniyle mi yaşanır? Eğer öyleyse, neden bütün sürücüler bu adam kadar öfkelenmiyor?

neye yakıtılıgınızdır. Hedef ne kadar yakınsa elden kaçan doyum beklentisi de o denli büyük olur, beklenti ne kadar büyükse saldırganlık olasılığı da o denli artar. Bir alan deneyinde bu durum kanıdanmıştır (Harris, 1974). Bir iş birlikçi çeşitli yerlerde, bilet gişesinde, kalabalık restoranlarda ve süpermarket kasasında sıra bekleyen insanlann önüne geçmiştir. İş birlikçi kimi zaman sıradaki ikinci kişinin, kimi zaman da on ikinci kişinin önüne geçmiştir. Sonuçlar açıktır: İş birlikçi ikinci sıradakinin önüne geçtiğinde hemen arkasında bekleyen insanlar çok daha saldırgan davranmıştır.

Beklenmedik bir engellenme söz konusu olduğunda da saldırganlık düzeyi yükselir (Kulik & Brown, 1979). Bu deneyde öğrencilerden yabancılara telefon edip bir hayır kurumuna bağışta bulunmalannı istemiştir. Deneye katılan öğrenciler komisyon bazında çalışmaktadır -alman her bağışın küçük bir kısmı öğrenciye kalır. Kimi öğrenciler yüksek miktarlarda bağış beklentisi içindeyken kimilerinin beklentileri düşüktür. Deney, hiç kimse bağışta bulunmayı kabul etmeyecek şekilde düzenlenmiştir. Sonuç? Beklentileri yüksek olan öğrenciler, beklentileri düşük olan öğrencilere oranla, bağış yapmayanlara karşı daha fazla sözlü saldırganlık sergilemiş, daha sert konuşmuş ve telefonu daha sert bir şekilde kapatmışlardır.

|, Söylediğimiz gibi, engellenme her zaman **saldırganlığa** yol açmaz. Öyle örülüyor ki daha çok öfke ve rahatsızlık yaratır; ortamdaki diğer etkenler «baldırgan davranışlara hazırlayıcı nitelikte olduğunda saldırgan davranışlar ortaya çıkar (Berkowitz, 1978, 1988, 1989, 1993; Gustafson, 1989). Bu di- "i!-r etkenler nedir? Bunlardan biri engellenmeden sorumlu olan kişi ya da J|a kişinin misilleme yapma yeteneği olabilir. Hangisi daha kolay? Sizden .- Kilometrelerce uzakta yaşayan, kim olduğunuz hakkında en ufak bir fikri %frnayan ve bağış yapmak istemeyen birisinin yüzüne telefonu kapamak mı, yoksa yüzünüze dik dik bakan ve bir Amerikan futbolu takımının defans oyuncusu olan birisinden hıncınızı almak mı? Benzer şekilde, engelleme anlaşılabilir, meşru ve kasıtsızsa saldırganlık eğilimi de düşecektir. Örneğin, bir deneyde iş birlikçinin işitme cihazı bozulduğu için "yanlışlıkla" takım arkadaşlarının problemi çözmesini sabote etmesi sonucu ortaya çıkan engellenme, ölçülebilir derecede bir saldırganlığa yol açmamıştı (Bumstein & Worchel, 1962).

Açıkça görüldüğü gibi engellenme ile yoksunluk birbirinden farklıdır. Örneğin, çocuklar sadece oyuncakları olmadığı için oyuncağı olan çocuklardan daha saldırgan davranmazlar. Oyuncak deneyinde engellenme ve saldırganlığın ortaya çıkma nedeni, çocukların haklı olarak oyuncaklarla | oynama beklentisi taşımaları ve bu makul beklentinin gerçekleşmemesiydi; bu engelleme de çocukların yıkıcı davranmalarına neden olmuştu.

Rahip Jesse Jackson da, bu doğrultuda, 1967 ve 1968 yılında meydana gelen ayaklanmaların, beklentilerin yükseldiği ve yetersiz olsa da sosyal harcamaların arttırıldığı dönemde gerçekleştiğine dikkat çekmiştir. Kısacası, Jackson'a göre ayaklananların engellenme duygusu ve saldırgan davranışları, beklentilerin boşa çıkmasından kaynaklanıyordu. Bu yorum bu ayaklanmaların yoksulluğun en üst düzeyde olduğu coğrafi bölgelerde değil, çoğu kırsal bölgenin aksine Afrika kökenli Amerikalılar için işlerin o kadar da kötü olmadığı Los Angeles ve Detroit'te yaşandığım söyleyen psikiyatr Jerome Frank'm (1978) gözlemleriyle tutarlıdır. Burada önemli olan ayaklananların beyazlann durumu ve birçok Afrika *l* kökenli Amerikalının haklı olarak beklenti içine girdiği olumlu değişiklikler bağlamında gidişatı kötü olarak algılamasıydı. Dolayısıyla, saldırganlığa yol açaniyoksunluk değil, *görece yoksunluktur:* kendinizin (ya da ait olduğunuz grubun) hak ettiğinizden, beklentisi içine sokulduğunuz

şeyden ya da size benzeyen insanların sahip olduğundan daha azma «jü hip olduğunuz algısı.

'J

B

Benzer bir olay da 1991 yılında Dogu Avrupa'da zincirler biraz gevşJİB tildikten hemen sonra Sovyetler Birliği'ne karşı patlak veren ayaklanmalara® da yaşanmıştır. Aynı doğrultuda, Auschwitz'ten sağ kurtulanlardan *btSM* olan Primo Levi (1986) toplama kamplannda bile başkaldırı örneklerine tj&B nık olduğunu, ancak baş kaldıranlann piramitin en altındakiler, en ko||İkunç dürümdakiler değil, "bir şekilde ayrıcalıklı olan mahkûmlar" olduğujfi nu söyler (s. **203).**

|j

jg

Kışkırtılma ve Karşılık Verme %

Yan zamanlı bir işte çalıştığınızı, bir ayaküstü restoranın tezgâh arka->| smda hamburger pişirdiğinizi düşünün. Bugün her zamankinden daha 1 fazla çalışmanız gerekiyor, çünkü eli çabuk bir insan olan aşçı hastalanıp^ eve gitti ve müşteriler tezgâhın arkasında kuyruk oluşturmaya, hambur- * ger yemek için homurdanmaya başladılar. İşleri hızlandırmak istiyorsunuz ve ortalıkta koşuştururken bir turşu fıçısına çarpıp deviriyorsunuz. [1] Tam da her yer turşu içinde kaldığı bu anda patronunuz içeri giriyor, "Ne sakar şeysin sen!" diye bağmyor, "Maaşın- - Hiçbir şey intikamdan^" dan 10 dolar keseceğim; eline bir fırça al da ha maçrsfl., daha faşır de- ortalığı temizle salak! Buraya ben bakanm." gıldir ' .

Gözlerinizden ateş saçarak adama bakıyor-

-Wmston Churchill sunuz. Bu saçma sapan işi alıp ne yapması nı söylüyorsunuz?

Saldırganlık çok zaman da bir başkasının saldırgan davranışı ile kışkırtılan kişinin karşılık verme gereksinimden kaynaklanır. Hristiyanlıktaki "öteki yanağını dön" öğretisi her ne kadar kulağa hoş gelse de, laboratuvar- da ve laboratuvar dışında gerçekleştirilen birçok deneyde görüldüğü üzere, çoğu insan-bu öğüde uymaz. Bu doğrultudaki çalışmalardan biri Robert Baron (1988) tarafından düzenlenmiştir. Bu deneyde katılımcılar yeni bir ürün için bir reklam hazırlamıştır; daha sonra bu reklamlar deney iş birlikçisi tarafından değerlendirilmiş ve eleştirilmiştir. Bir koşulda eleştiri güçlü olmakla birlikte nazik ve düşüncelidir ("Geliştirilmeye oldukça açık bir çalışma bence"); diğer koşulda eleştiri hakaret niteliğindedir. ("îstesen bile özgün olabileceğini sanmıyorum.") Karşılık verme olanaklan olduğunda muamele gören bu katılımcılarda karşılık verme eğiliminin, "nazik" koşuldaki katılımcılara oranla, daha yüksek olduğu görülmüştür.

Yine de insanlar kışkırtıldıklannda bile her zaman karşılık vermezler. 'Kendi kendimize kışkırtmanın kasıtlı olup olmadığım sorarız. Kasıtsız olduğuna ikna olduğumuzda çoğumuz karşılık vermeyiz (Kremer & Step- ifcens, 1983). Benzer şekilde, hafifletici nedenler olduğunda da karşı-saldır- ganlık yaşanmaz. Öte yandan, saldırgan bir tepkiyi dindirmek için kışkırt- 'ma sırasında bu hafifletici nedenlerin farkına varmak gerekir (Johnson & Rule, 1986). Bir çalışmada deneyi düzenleyenlerin asistanı, öğrencilere hakaret etmiştir, öğrencilerin yarısına, asistanın bir kimya sınavında haksız yere düşük bir not aldığı için üzgün olduğu söylenmiş; diğer öğrencilere ise aynı bilgi hakaret gerçekleştikten sonra verilmiştir. Daha sonra bütün katılımcıların asistanı, rahatsız edici bir sesle cezalandırarak karşılık verme şansı olmuştur.

Hakarete uğramadan önce hafifletici nedenlerden haberi olan öğrenciler daha düşük yoğunlukta ses cezası yaratmıştır. Bu farklılığın nedeni nedir? Hakaret sırasında bilgilendirilmiş öğrenciler hakareti üzerlerine alınmamış, bu nedenle de karşılık verme ihtiyacı duymamıştır. Fizyolojik uyanlmışhklannı gösteren veriler de bu yorumu desteklemektedir: Hakaret sırasında asistanın mutsuz olduğunu önceden bilen öğrencilerin kalp atışları hızlanmamıştır.

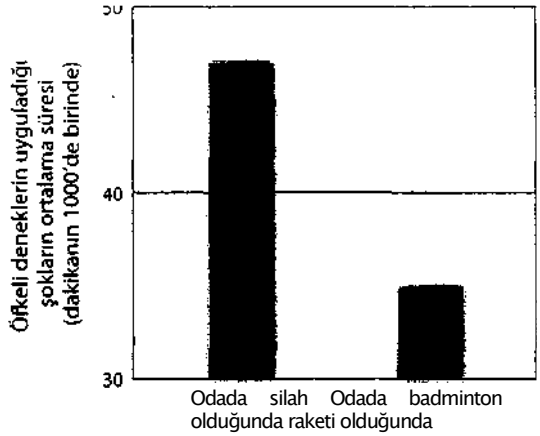
Saldırgan Nesnelerin İpucu olarak Kullanılması

Belirli uyarıcılar bizi eyleme yönlendiriyor olabilir. Saldırgan uyarıcının, yani saldırgan tepkilerle bağdaştırılan bir nesnenin yalnızca varlığı bile saldırganlık olasılığını arttırıyor olabilir mi?

Leonard Berkowitz ve Anthony Le Page'in (1967) düzenlediği klasik bir deneyde üniversite öğrencileri öfkelendirilmiştir. Öfkelendirildikleri sırada bazılarının bulunduğu odada (görünüşte bir önceki deneyden kalan) bir silah, diğerlerinin bulunduğu odada ise zararsız bir nesne (bir badminton raketi) bulunmaktadır. Daha sonra katılımcılara başka bir üniversite öğrencisine elektrik şoku verme olanağı tanınmıştır. Tabii ki aslında gerçek bir

_ Saldırgan Uyana. , JİJ*

;• Saldırgan tepkilerle bağdaştırılan (ömeğınvbır silah) ve yalnızca varlığıyla bıle:şg« j dırganhk olasılığını arttıran bir nesne. "

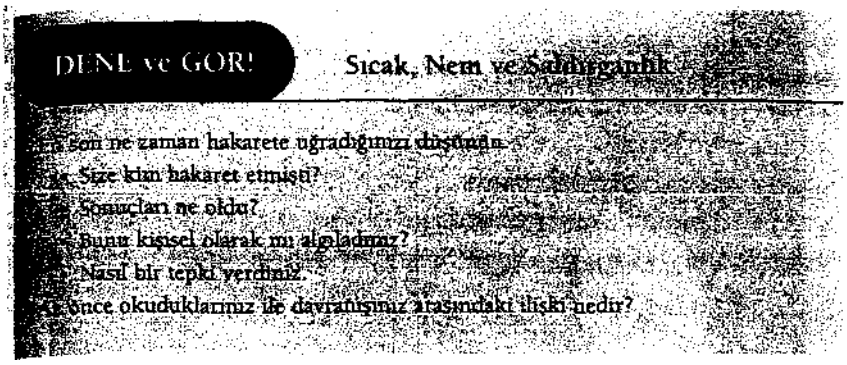


Şekil 12.2
Tetik parmağı çekebilir. Silah gibi saldırgan ipuçları saldırganlık düzeyini arttırma eğilimindedir. (Berkowitz & Le Page, 1967'% çalışmasından uyarlanmıştır.)

elektrik şoku söz konusu değildir. Silah bulunan odada öfkelendirilen öğrencilerin, raket bulunan odadaki öğrencilere oranla, daha yoğun elektrik şokları verdiği görülmüştür (bkz. Şekil 12.2). Temel bulgular ABD ve Avrupa'da birçok kez tekrarlanmıştır (Frodi, 1975; Tumer & Leyens, 1992; Tumer, Simons, Berkowitz, & Frodi, 1977). Bunlar düşündürücü bulgular ve silah kısıtlaması karşıtlanmn sıklıkla kullandığı, "silah öldürmez, insan öldürür" sloganının aksi yönünde bir sonuç ortaya koyuyor. Silahlar öldürür. Leonard Berkowitz'in de (1981, s. 12) belirttiği gibi, "Öfkeli birisi şiddet kullanmak istediğinde silahının tetiğini çekebilir; ancak tetik de parmağı çekebilir ya da saldırgan davranmaya hazırsa ve bu tip davranışlara karşı güçlü ketler yoksa onu saldırgan tepkiler vermeye yöneltebilir."

Washington'daki Seatde ve Kanada'daki Vancouver şehirlerini ele alalım. Bunlar birçok açıdan kardeş şehirdir; her iki şehir de benzer iklimlere, nüfusa, ekonomiye, genel suç ve fiziksel saldırı oranlarına sahiptir. İki açıdan birbirlerinden ayrılırlar: (1) Vancouver'da silah sahibi olmak sıkı bir şekilde kısıtlanmıştır; Seatde'da bu tip bir kısıtlama yoktur, (2) Seatde'daki cinayet oranı Vancouver'm iki katından fazladır (Sloan ve ark., 1988). ikinci farklılık birinciden mi kaynaklanmaktadır? Bundan emin olamayız. Öte yandan, az önce anlattığımız laboratuvar deneyi ABD'de silah gibi şiddeti teşvik eden uyancılann ortalıkta olmasının bir etmen olabileceğini gösteriyor.

Dünyanın farklı ülkelerindeki cinayet oranlan ile ateşli silahların erişebilirliği arasında yüksek bir korelasyon olduğunu gösteren ülkeler arası bir



çalışma da bu düşünceyi destekliyor (Archer & Gartner, 1984). Örneğin, silah bulundurmanın yasak olduğu Ingiltere'de nüfus ABD'nin dörtte biridir ama cinayet oranı ABD'nin on altıda biridir.

Geniş kapsamlı bir izlem çalışmasında Archer ve meslektaşlan (Archer, 1994; Archer & McDaniel, 1995) ABD ve diğer 10 ülkede yaşayan ergenlerden insanlar arasındaki bir çatışmayı anlatan bir öyküyü okumalannı ve çatışmanın sonucunu öngörmelerini istemiştir. Ulaşılan sonuçlar, diğer bütün ülkelerde yaşayan ergenlere oranla, şiddet içerikli bir sonuç öngörme eğiliminin Amerikalı ergenlerde daha yüksek olduğunu gösteriyor. Dahası, Amerikalı ergenlerin resmettiği şiddet içerikli sonuçlann "ölümcül, silahlı ve acımasız" olma eğilimi daha yüksektir (Archer, 1994, s. 19). Bunlar yadsınamayacak sonuçlar: Ölümle sonuçlanan, özellikle de silah içeren şiddet eylemleri Amerikan toplumunun önemli bir parçasıdır -ve dolayısıyla Amenkalı gençlerin beklentileri ve hayalleri üzerinde de önemli bir rol oynar.

Tasdik, Taklit ve Saldırganlık

Artık bildiğiniz gibi çoğu insan başkalanndan ipuçlan alır. Örneğin, saldırgan bir davranışın doğru olup olmadığım öğrenmek istediğimizde başkalannm neler yaptığına ya da bu konuda neler söylediğine bakarız. Dolayısıyla, saygın bir kişi ya da kurum saldırganlığı tasdik ettiğinde bu, birçok insanın tutum ve davramşlannı etkileyecektir. Örneğin, yeni bir çalışmada Brad Bushman ve meslektaşlan dinde yüceltilen şiddet ve saldırganlık öykülerinin etkisini araştırmıştır. Tahmin edebileceğiniz gibi, bu çalışmada şiddet içerikli bir öykü Incil'e atfedildiğinde ve bu öyküde Tann şiddeti kutsadığında okuyucunun daha sonra saldırgan davranma olasılığı da

Sağım solum silah. ABD'de kolaylıkla silah edinebilmek, şiddetin sıklığını ve yoğunlu ğunu arttırıyor olabilir mi?

artar. Bu durumun dindar kaulımcılar için olduğu kadar, dindar olmayan?! lar için de geçerli olduğunu ilginç bir not olarak ekleyelim (Bushman, Rid-« ge, Das, Key, & Busath, 2007).

Saldırganlığın taklit edilmesine gelince, başkalarının etkisi din gibi pres- ^ tijli kuramlarla sınırlı değildir. Hemen herkes etkili olabilir. Bu, özellikle ço-,â cuklar için geçerlidir. Çocuklar çoğu zaman, özellikle de saldırganlığın ödül; lendirildiğini gördüklerinde, çatışmalan saldırganlıkla çözmeyi, yetişkinleri P ve yaşıtlannı taküt ederek öğrenir. Ûmeğin, çoğu spor dalında en ünlü (ve en *. çok para kazanan) sporcular aynı zamanda en saldırgan olanlardır ve daha saldırgan olan takımlar daha çok maç kazanır. Ünlü beyzbol menajeri Leo Durocher'm "Nazik adamlar sonuncu olur!" sözüyle belirttiği gibi, sporda centilmenlik genellikle işe yaramaz Veriler de bu inancı destekliyor. Örneğin, profesyonel hokeyde aşın saldırgan oyun nedeniyle ceza bölmesine en sık gönderilen oyuncular aynı zamanda en çok gol atan ve en çok parayı kazanan oyunculardır (McCarthy & Kelly, 1978). Efsanevi orta sıklet boks şampiyonu Jake LaMotta'nın hayatını anlatan muhteşem filmin adımn Raging Bull *[öfkeli Boğa]* olması da şaşırtıcı değil. Sporcular, çocuklar ve ergenler için rol modeli olmayı sürdürdükçe şöhret ve zenginliğin aşın saldırganlıkla el ele yürüdüğü bir model geçerliliğini koruyacaktır.

Çocukların en çok taklit ettiği insanlar, elbette ki anne babalandır. £ baba çocukluk döneminde kötü muamele gördüyse bu zincirleme etki yaratabilir. Gerçekten de fiziksel kötü muamele sergileyen anne _alann çok büyük bir bölümü, çocukken kendi anne babalarından kö~ muamele görmüştür (Silver, Dublin, & Lourie, *1969;* Strauss & Gelles, Ö). Çoğu uzmana göre anne babadan fiziksel kötü muamele gören ço- -1ar kendi çocuklarını yetiştirmede şiddet kullanmanın kabul edilebi- olduğunu öğrenirler. Elbette ki aileden gelen verilerden ulaşılabilecek sonuç bu değildir.

Saldırganlığın doğuştan gelen güçlü bir yönü olduğunu da gördük; öy- e saldırgan anne babalar saldırgan çocuklar yetiştiriyor olabilir mi? Buda taklidin söz konusu olup olmadığını nasıl belirleyebiliriz? Tahmin ebileceğiniz gibi bir laboratuvar çalışmasıyla yararlı verilere ulaşabiliriz. Albert Ban- dura ve meslektaşlan (Bandura, Ross, & -Ross, 1961,1963) bir dizi deneyle sosyal öğrenmenin gücünü ortaya koymuştur.

Çocuklar höyüklerinin sözünü dinlemede iyiobnasalar da onlan taklit etme. konusunda hiçbir zaman başarısız olmazlar.
-James Baldwm Nobodv Knovvs MyName- '.

Sosyal öğrenme kuramına göre sosyal davranışlan (örneğin, saldırganlığı) başkalannı gözlemleyip taklit ederek öğreniriz. Bandura'nm deneylerinde uygulanan temel yöntem bir yetişkinin havayla doldurulmuş plastik bir "hacıyatmazı" (yumruklayınca devrildikten sonra yeniden doğrulan oyuncaklar) yumrukla- masıydı. Yetişkin, oyuncağa tekme ve tokat atıyor, bir tokmakla vurup saldırgan sözlerle bağmyordu. Daha sonra da çocuklann oyuncakla oynamasına izin veriliyordu. Bu deneylerde çocuklar saldırgan modelleri taklit edip oyuncağa kötü muamele edecekti. Kontrol koşulunda olan ve saldırgan yetişkin davramşlannı görmeyen çocuklar ise talihsiz oyuncağa neredeyse tek bir fiske bile vurmuyordu. Dahası, saldırgan yetişkini seyreden çocuklar aynı eylemleri sergileyip aynı saldırgan sözcükleri kullanıyordu. Birçoğu da yalnızca taklit etmenin ötesine geçip yeni saldırgan davranış bi-

{. Sosyal Öğrenme Kuramı

i Bu kurama göre sosyal davTamşlan (örneğin, saldırganlığı) başkalannı gözlemleyip taklit ederek öğreniriz.

çimleri üretiyordu. Bu araştırma saldırgan davranışların genellikle yalnızca başkalarının davranışlarını izleyip taklit etme yoluyla öğrenildiği inancımızı güçlü bir şekilde destekliyor.

Medyadaki Şiddet: TV, Filmler ve Bilgisayar Oyunları

Yalmzca saldırgan davranan insanlan izlemek bile çocuklann oyuncaklara saldırgan davranmasına yol açıyorsa televizyonda şiddet içerikli programlar izlemenin çocuklar ve hepimiz üzerindeki etkileri nedir? Peki ya çocuklann oynadığı ve bilgisayar ekranında şehirlerin talan edildiği; kafaların, kol ve bacaklann koparıldıgı şiddet içerikli bilgisayar oyunlarının etkileri?

Çocuklar Üzerindeki Etkiler Amerika'da yaşayan çoğu çocuk TV deki şiddete boğulmuş durumda. Boğulmak bir yana, bu şiddetle terbiye ediliyorlar! Sosyal psikolog Leonard Eron, bir Senato heyetine, ortalama biT Amerikalı çocuğun ilkokulu bitene kadar 8000 cinayete ve 100.000'm üzerinde farklı şiddet eylemine tanık olduğunu söylemişti (Eron, 2001). Şiddeti önlemek kolay değildir. TV programlannm %58'inin şiddet içerdiği düzinelerce çalışmayla ortaya kondu (örneğin, Seppa, 1997) -ve bun- lann %78'inde pişmanlık, eleştiri ya da şiddetin cezalandmlmasmın adı bile geçmiyordu. Gerçekten de belirli bir yıl içerisinde TVde görülen şiddet olaylannm %40 kadan çocuklara kahra- Televizyon, cinayeti ait ol- man Y* da buna benzer çekici rol modelleri duğu yere, evlere geri getir- olarak gelen karakterler tarafından başlatı- di. lir (Cantor ve ark., 2001).

—Alfred Hitchcock, 1965

peki çocuklar TV deki şiddeti izleyerek tam olarak ne öğrenirler? Bir dizi uzun süreli çalışma insanlann çocukken TVde ne kadar çok şiddet içerikli program izlediyse ergenlik ve genç yetişkinlik döneminde o denli çok şiddet sergilediğini gösteriyor (Eron, 1982, 1987; Eron, Huesmann, Lefkowitz, & Walder, 1996). Bu tür tipik bir çalışmada ergenlerden çocukken TVde hangi programlan ne sıklıkla izlediklerini ammsamalan istenmiştir. Daha sonra bu programlar bağımsız bir jüri tarafından şiddet oranına göre değerlendirilmiştir. Son olarak da ergenlerin genel saldırganlık düzeyi öğretmen ve sınıf arkadaşlan tarafından bağımsız olarak değerlendirilmiştir, izlenen şiddet içerikli TV programlan ile izleyicinin sonraki saldırganlığı

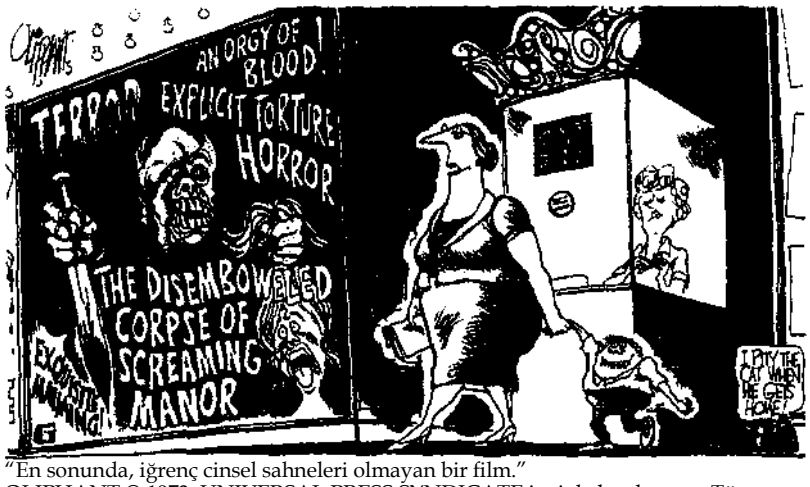


Çocuklar saldırgan davranışları taklit yoluyla öğrenir. Bu klasik çalışmada deneyci, oyuncak bebeğe yönelik şiddet içerikli davranışların modeli olmuştur, çocuklar da onu kusursuz bir şekilde taklit etmiştir.

arasında yüksek bir korelasyon ilişkisi bulunmuş, üstelik bu etkinin zamanla birikerek çoğaldığı, yani yaşla birlikte korelasyon gücünün de arttığı görülmüştür.

Bunlar oldukça güçlü veriler olmakla birlikte, TV de çok fazla şiddet içerikli program izleyen çocuğun ergenlikte şiddete eğilimli olacağını kesin olarak göstermez. Sonuç olarak, saldırgan çocukların şiddetten hoşlanma eğilimiyle doğdukları ve bu hoşlanmanın kendisini hem saldırgan davranış hem de TVde şiddet içerikli programlan izleme şeklinde gösterdiği düşünülebilir. Neyin neye neden olduğunu anlamamız için kontrollü deneylerin ne kadar önemli olduğunu bir kez daha görüyoruz. TVde şiddet içerikli programlar izlemenin gerçekten şiddet içerikli davranışlara yol açtığını kesin olarak göstermek istiyorsak ikisi arasındaki ilişkiyi deneysel olarak ortaya koymamız gerekir.

Bu mesele toplum açısından çok önemli olduğu için birçok araştırmaya konu olmuştur. Bütün çalışmalar tutarlı olmasa da deneysel verilerin çok büyük bir bölümü şiddet içerikli programlar izlemenin çocuklarda saldırgan davranış sıklığım gerçekten arttırdığım gösteriyor (konuyla ilgili literatürü gözden geçirmek için bkz. Cantor ve ark., 2001; Geen, 1994,1998;



"En sonunda, iğrenç cinsel sahneleri olmayan bir film."
OLIPHANT © 1973. UNIVERSAL PRESS SYNDICATE izniyle basılmış ar. Tüm haklan saklıdır.

Huesmann & Miller, 1994; Wood, Wong, & Chachere, 1991). Örneğin, bu konudaki ilk deneylerden birinde Robert Liebert ve Robert Baron (1972) bir grup çocuğa bir polisiye dizinin aşın şiddet içerikli bir bölümünü seyrettirmiştir. Kontrol koşulunda, benzer bir çocuk grubu televizyonda heyecanlı, ancak şiddet içerikli olmayan ve diziyle aynı uzunlukta bir spor olayı izlemiştir. Daha sonra çocuklann her birine başka bir odada diğer çocuklardan oluşan bir grupla oyun oynaması için izin verilmiştir. Şiddet içerikli polisiye diziyi izleyen çocuklar, spor olayını izleyen çocuklara oranla, oyun arkadaşlanna karşı çok daha fazla saldırganlık sergilemiştir.

Wendy Josephson (1987) tarafından düzenlenen sonraki deneyde de, tahmin edildiği gibi, televizyonda şiddet içerikli programlar izlemenin zaten şiddete eğilimli olan çocuklan daha çok etkilediği görülmüştür. Bu deneyde çocuklar ya büyük oranda polisiye şiddet içeren bir film ya da bisiklet yarışı gibi heyecanlı, ancak şiddet içerikli olmayan bir film izlemiştir. Daha sonra çocuklar kendi aralarında hokey oynamıştır. Şiddet içerikli film izlemenin maçtaki saldırgan davranışlan arttmcı bir etkisi olmuştur ve bunlar öncelikle zaten öğretmenleri tarafından yüksek düzeyde saldırgan olarak değerlendirilen çocuklar tarafından sergilenmiştir. Bu çocuklar rakiplerine, saldırgan olarak nitelendirilmeyen ve şiddet içerikli film seyreden ve saldırgan olarak nitelendirilen, ancak şiddet içerikli film izlemeyen çocuklara oranla, sopalan ve dirsekleri ile çok daha fazla vurmuş ve saldırgan sözler söylemişlerdir. O hâlde şiddet içerikli yayınlara maruz kalmanın saldırgan çocuklara saldırganlıklarını

ifade etme izni verdiği söylenebilir. Josephson'un deneyi zaten saldırgan eğilimleri olmayan çocukların, şiddet içerikli bir film izledikleri için hemen saldırgan davranmak zorunda olmadığını gösteriyor.

Bu son cümle önemli, çünkü saldırganlık yönelimi olmayan çocuklar bile uzun bir süre boyunca sürekli şiddet içerikli filmler izleyince daha saldırgan olabilirler. Belçika'da J. Philippe Leyens ve meslektaşlan (Le- yens, Camino, Parke, & Berkowitz, 1975; Parke, Berkowitz, Leyens, West, & Sebestian, 1977) tarafından düzenlenen saha deneylerinde de tam olarak bu yönde bulgulara ulaşılmıştır. Tipik "bir kerelik" laboratuvar deneylerinin aksine, bu deneylerde çocuk gruplan uzun bir süre boyunca farklı oranda medya şiddetine maruz bırakılmıştır. Bu saha deneylerinde uzun bir süre boyunca, yüksek oranda medya şiddetine maruz bırakılan çocuklann çok büyük bir bölümünün (güçlü saldırgan eğilimleri olmayanlann bile), daha sakin programlar izleyen çocuklardan daha saldırgan davrandığı görülmüştür.

Daha önce de belirttiğimiz gibi, ortalama 12 yaşlarındaki bir çocuğun televizyonda 100.000 adet şiddet içerikli görüntü izlediği tahmin ediliyor (Signorielli, Gerbner, & Morgan, 1995). Bunu söylememizin nedenine gelince; şiddete maruz kalan çocukların davranışlan üzerinden ulaşılan bulgulardaki en önemli etmenlerden birisinin, sosyal öğrenme ve taklidin yanı sıra, basit *hazırlama* fenomeni olduğuna inanıyoruz. Yani, çocuğun evde ya da laboratuvarda ortalıkta tüfek ya da benzeri silahlan görmesi nasıl ki daha sonra engellendiğinde ya da canı yandığında saldırgan bir tepki verme olasılığını arttınyorsa, çocuklan filmlerde ve TV programlannda ardı arkası kesilmeyen şiddet sahnelerine maruz bırakmak da saldırgan bir tepkiyi hazırlayıcı benzer bir eğilim yaratabilir.

Şiddet içerikli bilgisayar oyunlan oynamak da çocuklar üzerinde, TV'de şiddet içerikli programlar izlemenin yarattığına benzer bir etki bırakır. Bir çalışmada, şiddet içerikli bilgisayar oyunlan ile çocuklarda saldırgan davranış ve suça yönelim arasında pozitif korelasyon ilişkisi olduğu ve bu ilişkinin zaten en baştan saldırganlığa eğilimli olan çocuklarda daha güçlü olduğu görülmüştür (Anderson & Dili, 2000). İkinci bir ça-

Medyadaki Şiddet Dünya Görüşümüzü Nasıl Etkiler? TV ekranındaki oıjll ca cinayet ve kargaşayı izliyorsam, özellikle hava karardıktan sonra, evde dışarı çıkmamam gerektiğim düşünmem çok mantıklı değil mi? Çok fazlj TV izleyen insanlar tam da bu düşünceye sahiptir (Gerbner, Gross, Mor gan, Signorielli, & Shanahan, 2002). Aşın (günde 4 saatten fazla) TV izi, yen ergen ve yetişkinler, az (günde 2 saatten az) TV izleyenlere oranla ev* leri dışındaki şiddeti abartma eğiliminde olurlar. Dahası, aşın TV izleyen lerin kişisel saldmya uğrama korkusu da çok daha yüksektir.

Medyadaki Şiddet İzleyicilerdeki Saldırganlığı Neden Etkiler? Buraya ka-| darki tartışmamızda değindiğimiz gibi, medyada şiddete maruz kalmanın neden saldırganlığı arttırdığı en az beş farklı şekilde açıklanabilir:

1. "Onlar yapabiliyorsa, ben de yapabilirim." İnsanlar TVde şiddet^ içerikli davranan karakterler gördüklerinde şiddet içerikli davranış.' lara karşı daha önce öğrendikleri engeller zayıflayabilir.
2. "Ah, demek bu iş böyle yapılıyor!" İnsanlar TVde şiddet içerikli davranan karakterler gördüklerinde nasıl davranacaklan konusunda bir fikir sahibi olduklan için bu karakterleri taklit etmeye çalışabilirler. ^
3. "Gerçekten öfkeliyim, buzdan sadece bugün yaşadığım stres yüzünden hissetmiyorum." Şiddet içerikli programlar izlemek insanlann öfke duygulannı daha yakından hissetmelerine ve 4. Böiüm'de değindiğimiz gibi, hazırlama yoluyla daha saldırgan tepkiler vermelerine yol açabilir. Kısa bir süre önce TVde şiddete tanık olan birisi aslında ortalama bir sinirlilik duygusunu yoğun öfke olarak yorumlayıp ani ve sert çıkışlar yapabilir.
4. "işte yine birisinin canına okuyorlar; öbür kanalda ne var acaba?" Çok fazla kargaşa izlemek hem şiddetin yarattığı dehşet hissinin hem de kurbana duyulan sempatinin körelmesine neden olabilir; bu da . şiddetle yaşamamızı, belki de saldırgan davranmamızı kolaylaştırır. "O beni alt etmeden, ben onu
5. alt etmeliyim." Çok fazla TV izlemek dünyanın tehlikeli bir yer olduğunu düşünmemize yol açıyorsa, sokakta bize yaklaşan bir yabancıya daha düşmanca davranma eğilimi sergileyebiliriz.

.Senaryolar
Örtük, olarak kültürden öğrendiğimiz sosyal davranma biçimleri.

Şiddet Kârlı Bir Mal mıdır?

Herkes TVde şiddetin popüler olduğunu bilir. İnsanlar bütün o kargaşadan yakınabilirler, ancak çoğu insan bunları izlemekten zevk alır. Peki bu ' durum reklamcılara nasıl bir mesaj verir? Belki de şiddetin kârlı bir mal olduğunu düşünmeye başlayacaklardır. O kadar hızlı olmayalım. Reklamcılı-
- n nihai amacı yalnızca bir sürü insanın reklama odaklanmasını sağlamak - %eğildir; önemli olan, ürünü tüketicinin uzun bir süre tüketmesini sağlaya- *-k şekilde sunmaktır. Peki ya belirli türde programlar izleyicinin kafasında , büyük bir karmaşa yaratıyorsa, bu durum ürününün kısa sürede unutulmasına yol açmaz mı? İnsanlar ürünün markasını hatırlayamazlarsa yalnızca programı izledikleri için gidip o ürünü almazlar. Brad Bushman ve Angelica . Bonacci (2002) etkileyici bir deneyde insanlara ya şiddet içerikli ya cinsel içerikli ya da nötr bir program izletmiştir. Programların her birinde aynı 9 reklam bulunur. Programm bitmesinden hemen sonra araştırmacılar izleyicilerden markalan anımsamalannı ve süpermarket raflannm fotoğraflannda ürünü bulmalannı ister. 24 saat sonra da izleyicileri telefonla arayarak program sırasında gördükleri markalan anımsamalarım isterler. Reklamlan, nötr (şiddet ve cinsellik içermeyen) program izlerken görenler markalan şiddet ya da cinsel içerildi programlan izleyenlerden daha iyi hatırlamışlardır. Bu durum hem programdan hemen sonrası hem de 24 saat sonrası için ve aynı zamanda çeşidi yaşlardaki kadm ve erkek izleyiciler için geçerlidir. Öyle görülüyor ki şiddet ve cinsel içerikli yayınlara maruz kalmak izleyicinin belleğini zayıflatmaktadır. Satışlan en üst düzeye çekmek isteyen reklamcılar için şiddet içermeyen programlan tercih etmek daha akıllıca olacaktır.

Şiddet İçerikli Pornografi ve Kadınlara Yönelik Şiddet

ABD'de yaşanan saldırganlık vakalanmn özellikle can sıkıcı yönlerinden biri de bazı erkeklerin kadınlara ırza tecavüz şeklinde uyguladıktan şiddettir. Ülke çapında yürütülen tarama çalışmalarına göre son 30 yılda yaşanan tecavüzlerin ya da tecavüz girişimlerinin neredeyse yansında saldırgan bir yabancı değil, kurbanın tanıdığı birisi, hatta çıktığı kişidir ve bunlar "dost tecavüzü" olarak anılır. Bunlann çoğu, erkek hayır yanıtını kabul etmeye yanaşmadığı için yaşanır. Peki ama neden?

Yanıt kısmen ergenlerin cinsel olgunluğa erişirken öğrendikleri "cinsel senaryolarda" gizlidir. Ergenlerin maruz kaldığı cinsel senaryolar geleneksel kadın rolünün erkeğin cinsel hamlelerine direnmek ve erkeğin rolünün c rar etmek olduğunu söyler (Check & Malamuth, 1983; White Don

Humphrey, 1995). Lise öğrencileri arasında düzenlenen bir tarama smda erkeklerin %95'inin, kadmlann %97'sinin erkeğin cinsel hamleler dm hayır dediği anda bitirmesi gerektiği konusunda hemfikir olmasu şm, aynı öğrencilerin neredeyse yansının kadın "hayır" dediğinde her jşg ciddi olmadığına inanmasını belki de bu şekilde açıklayabiliriz (Me§j Langhinrichsen-Rohling, & Binderup, 2002). Bu kafa karışıklığı sonuq 1990'h yıllarda birkaç üniversite, birlikte olan çiftlerin cinsel davranışls sınırlan konusunda daha ilişkinin başında açık bir anlaşma düzenlemek rektiğini öne sürecekti. Cinsel senaryolarm yarattığı sorunlar ve yanlış] malann yol açtığı yıkıcı duygusal sonuçlar düşünüldüğünde üniversite y| timlerinin bu tip aşın önemleri gündeme getirmesi anlaşılabilir. Ûte yani bu yaklaşımı eleştirenler (örneğin, Roiphe, *1994)* önerilen önlemleri korklf paranoyayı ateşlediği, romantizmin kendiliğindenliğini öldürdüğü ve birli ligin heyecanını hukuk bürosuna yapılan bir eğitim gezisine indirgediği: bombardımana tuttular. En sonunda öneri de geri çekildi.

Dost tecavüzlerindeki artış cinsel davranışların dergi, film, video ve intl *nette güçlü* ve açık bir şekilde sergilenmesi ile eş zamanlıdır. Öyle y_a da 1 le, toplumumuz son yıllarda pornografiye karşı daha serbest ve hoşgörüli dür. Şiddet içerikli filmler ve televizyon programlan saldırganlığı arttırıyor, pornografik içerikli yayuılann da tecavüz oranını arttınyor olması gerek mi? Kendilerini ahlak savunuculan olarak addeden bazı kişiler bu olasılığı 1 olgu olarak öne sürüyor oba da bilimsel araştırmalara göre bu hâlâ yanıt: bir sorudur. Pornografi ateşli bir tartışma konusu olduğu için araştırma buÖ gulan genellikle retoriğin ateşinde çarpıtılmakta ya da yadsınmaktadır. 197Q§ yılında eldeki verileri inceleyen Müstehcenlik ve Pornografi inceleme Komili yonu müstehcen cinsel yayınların cinsel suçlara, kadınlara yönelik şiddete *jgja* da diğer toplum karşıtı eylemlere doğrudan ve tek başına katkıda bulunmaÖf dığı sonucuna vardı. Öte yandan, 2. Bölüm'de okuduklanmızı hatırlarsanız»! 1985 yılında genel savcılık komisyonu daha önceki rapordaki bulgulara kar-Tİ şı çıkmış ve pornografinin kadınlara yönelik şiddet içerikli suçlarda önemlfj bir etkisi olduğu sonucuna varmıştı. Hangi komisyon haklıydı? -^9

Bu tip politik içerikli tartışmalarda genelde olduğu gibi, gerçekler henİ iki yaklaşımın düşündüğünden daha kanşıktır. Dikkatli bilimsel çahşmakflf pornografi ile şiddet içerikli pornografi arasında önemli bir *ayrım* oî- na işaret ediyor. "Şiddet içerikli pornografi" derken söylemek istediği- aklmızdan geçenlerle aynı: kadınlara yönelik şiddet unsurları içeren »grafik malzeme.

'„Son 25 yılda bir dizi araştırmacı şiddet içerikli pornografinin etkilerim

* emek üzere tıem doğal ortamlarda hem de laboratuvar ortamlarında ti- çfllışmalar yürüttüler. Bir bütün olarak ele alındığında bu çalışmalar şid- îlçerikli pornografiye maruz kalmanın kadınlara yönelik cinsel şiddeti fazla kabullenmeye yol açtığını ve kadınlara yönelik saldırgan davra- lar üzerinde neredeyse kesinlikle bir etken olduğunu gösteriyor (Dean Malamuth, 1997; Donnerstein & Linz, 1994; Malamuth, Linz, Heavey, -es, & Acker, 1995). Bir deneyde (Donnerstein & Berkowitz, 1981) erik katılımcılar bir kadm iş birlikçi tarafından öfkelendiriliyordu. Daha —a katılımcılara üç film seyrettiriliyordu: bir tecavüz sahnesi içeren sal- ifcrgan-erotik bir film, şiddet içermeyen bütünüyle erotik bir film ya da ka- Hmlara yönelik şiddeti betimleyen, erotik olmayan bir film. Bu filmlerden birini izleyen erkek katılımcılar daha sonra kadm iş birlikçiye yanlış yanıtlar verdiğinde elektrik şoku verme yoluyla bir şeyler öğretmeyi de içeren ve zde bununla ilgisi olmayan bir deneye katılıyordu. Aynca hangi şok düzeyini isterlerse onu kullanmalanna izin veriliyordu. (Bu prosedürü izleyen diğer deneylerde olduğu gibi aslında elektrik şoku uygulanmıyordu.) Kadın iş birlikçiye yalnızca, daha önce şiddet içerikli pornografik film izleyen erkek katılımcılar yoğun şok uygulayacaktı. Aynca, şiddet içerikli pornografik film izleyen katılımcılann kadm iş birlikçiye erkek iş birlikçiden daha yoğun şok uygulayacağım gösteren veriler de bulunmaktadır (Donnerstein, 1980). Bu da kadınlara yönelik şiddeti içeren pornografik film izlemenin saldırgan duygularda hedef olarak kadınlar üzerinde yoğunlaşma eğilimine neden olduğunu gösteriyor.

Benzer bir deneyde de erkek üniversite öğrencilerine iki erotik filmden bin izletilmiştir (Malamuth, 1981). Birinci filmde iki tarafın da isteğiyle sevişen bir çift, diğerinde ise bir erkeğin bir kadına tecavüz ettiği görülür. Filmleri izledikten sonra erkeklerden cinsel fantezi kurmalan istenir. Sizce sonuç nedir? Tecavüz içerikli filmi izleyen erkek öğrenciler, karşılıklı rızaya dayalı filmi izleyenlere oranla, daha şiddet içerikli cinsel fanteziler kurmuştur. Dahası, şiddet konusunda gördüğümüz gibi, kadınlara yönelik cin

sel şiddet sahnelerine uzun süre maruz kalmak izleyicinin bu şiddet tipini' daha çok kabullenmesine ve kurbanla daha az empati kurmasına yol açar (Linz, Donnerstein, & Penrod, 1984). işin ilginç yanı, bu durum hem er-' kek hem de kadm izleyiciler için geçerlidir.

Bütün bunlar şiddet içerikli olmayan pornografik filmlerin kadınlara yönelik saldırgan duygular üzerinde hiçbir etkisi olmadığı anlamına gelmez. Btf[1] noktada veriler karmaşıklaşıyor: Kimi araştırmacılar ikisi arasında bir ilişik- olmadığını, bazılarıysa bazı etkilerin söz konusu olduğunu bulmuştur. *

Karışık verileri anlamlandırmaya çalışan psikologlardan oluşan bir ekip 30 çalışmadan elde ettikleri verileri çözümlediler (bir üst-analiz çalışması; bkz. 2. Bölüm). Şiddet içerikli pornografik malzemelere maruz kalmanın kadınlara yönelik yüksek düzeyde saldırganlığa neden olduğunu buldular (Ailen, D'Alessio, & Brezgel, 1995). Aynca şiddet içerikli olmayan pornografik malzemenin de kadınlara yönelik saldırgan davranışlar üzerinde küçük de olsa ölçülebilir bir etkisi olduğunu ortaya koydular. Bununla birlikte, cinsel etkinlikte bulunmayan çıplak kadın resimlerine bakan erkeklerin, kontrol koşullanndaki diğer erkeklere oranla, kadınlara yönelik şiddete daha az eğilimli olduğunun görülmesi konuyu biraz daha karmaşıklaştıracak- tı. Verilerin karmaşıklığı düşünülünce şu anda çıkarabileceğimiz tek kesin sonuç, yalnızca şiddet içerikli pornografinin toplum açısından açık ve belirgin bir sorun oluşturduğudur.

SALDIRGANLIK NASIL AZALTILABİLİR?

"Kardeşine vurmayı kes!" "Televizyonu kapat ve odana git!" Çocuklanmn saldırgan davramşlannı durdurmak isteyen çoğu anne baba bir tür ceza biçimine başvurur. Kimileri kısıtlamalara gider, kimileriyse eskilerin, "Dayak cennetten çıkmadır" sözüne inanarak güç kullanmayı yeğler. Cezanın etkileri nedir?

Saldırganlığı Cezalandırmak Saldırgan Davranışları Azaltır mı?

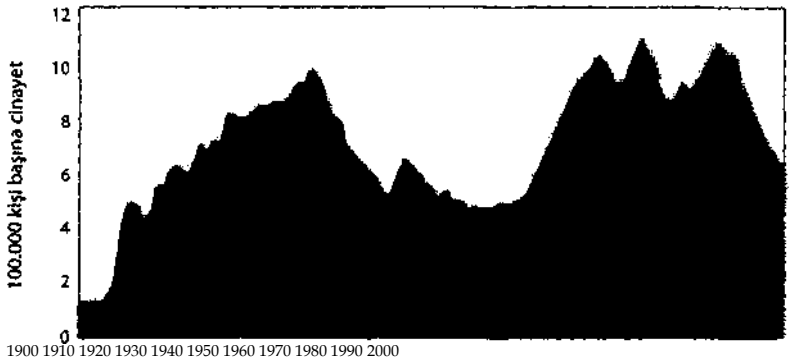
Ceza karmaşık bir olaydır, özellikle de saldırganlıkla ilgili olduğunda. Bir yanda, saldırganlık da dâhil olmak üzere bir davranışı cezalandırmanın, davranışın sıklığını azaltacağını düşünebilirsiniz. Öte yandan, ceza saldır

gan bir eylem biçimini aldığında cezalandırıcı aslında saldırgan davranışla-flju azaltmaya çalıştığı kişiye bir model oluşturup bu eylemi taklit etmeye teşvik ediyor olabilir. Bu, çocuklar için geçerli gibi görünüyor. Daha önce de değindiğimiz gibi, cezalandırıcı ve saldırgan anne babalan olan çocuklar büyüdüklerinde şiddete daha eğilimli olurlar (Vissing, Straus, Gelles, & Harrop, 1991).

Aynca, 6. Bölüm'de gördüğümüz gibi, okul öncesi çağdaki çocuklar üzerinde yürütülen çeşitli deneylerde bir yasağı çiğnemeyi görece şiddedi bir şekilde cezalandırma tehdidinin, çocuk üzerinde yasağı çiğnemeyi daha az çekici hâle getiren bir etkisi olmadığı görülmüştür. Ûte yandan, sadece çocuğun istenmeyen etkinliği yapmaktan bir süre için vazgeçmesine yetecek kadar güçlü olan hafif cezalandırma tehdidi, çocuğun kendini kısıtlamasını mazur göstermesine ve dolayısıyla davranışın ona daha az çekici görünmesine yol açar (Aronson & Carlsmith, 1963; Freedman, 1965).

Bütün cezalar kötüdür/ee-2an>n kı-ııdı -.ı kotudur - Jeremy Bentham. Ahlak *ve Yasamanın ilkellen,* 1789

Şiddete Eğilimli Yetişkinleri Cezalandırmak Çoğu kültürde hukuk sistemi cinayet, adam öldürme ve tecavüz gibi şiddet içerikli suçlan hem kısas hem de caydırma amacıyla ağır bir şekilde cezalandırır. Şiddet içerikli suç-



Şekil 12.3
ABD'deki cinayet oranlan, 1900-2000.
Cinayet oranlarındaki düşüş ve artışlar neye yorulabilir? Geçen yüzyılda 1930 ve 1980'li yıllarda cinayet oranlan zirve yapmıştı, ancak son 10 yılda bir düşüş gözlemleniyor. (National *Çenter for Vital Statistics,* 2002)

BAĞLANTILAR

Okulda Zorbalığı Frenleme: Okullarda Saldırganlığı Önleme Üzerine bir Vaka Çalışması

Bu bulgular Norveç'te okulda zorbalığı frenlemeye yönelik olarak Dafg (1991, 1995a, 1995b, 1996, 1997) tarafından düzenlenen ve eğitim ile.l»" landırmamn birlikte kullanıldığı öncü bir müdahale çalışmasında doğru'

Bu kayda değer çaba bütün ülkeyi kapsamıştır. Bu müdahale çalışmâş kurbanı üç gencin intihar etmesi ve birkaçının da intihara teşebbüs e ne Norveç hükümeti tarafından başlatılmıştır.

> Henry'nin sınıf arkadaşları, her gün, ama her gün ona "Solucan" diyer yor, kalemlerini kırıyor, kitaplarını yere atıyor ve öğretmenin sorula verdiğinde onunla dalga geçiyorlardı. En sonunda birkaç erkek öğrençfr valete götürüp kafasını bir pisuvara soktular. O gün okuldan sonra He.' dişini öldürmeye çalıştı. Ailesi onu baygın bir şekilde buldu ve çektiği' cak bundan sonra öğrenilebildi.
> (01weus, 1991, s. 413).

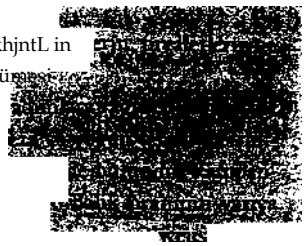
if.

Hükümetin isteği üzerine 01weus, Norveç'teki 90.000 öğrenci arasında bıı çalışması gerçekleştirdi. Okullarda zorbalığın ciddi ve yaygın bir sorun oldu retmen ve ailelerinse bu olayların kında olmadığı, hatta haberdar ola" kinlerin bile nadiren müdahale -e* sonucuna ulaştı. Hükümet bütün o* da zorbaları ve kurbanlarım ortaysf ran sosyal dinamikleri değiştinnelpl bir kampanya başlattı. İlk olarak,:'®' ' anlatmak için insanlarla toplulükfr; zmda görüşmeleryapıldı. Ailelere &u| laşmanın belirtilerini: ayrıntılı olarak^ tan broşürler dağıtıldı. Öğretmenler balıkla başa çıkma eğitimleri aldı. Ûğr çilere zorbalık kurbanı öğrencilere' sem ti duymaları için filmler izlettirildi. , ? İkinci olarak, sınıflarda zorbalığı Öüİeİ nin ve yalnız çocuklarla arkadaş ofaç yollan tartışıldı. Öğretmenler iş bîrtî dayak öğrenme gruplan oluşturdular hemen zorbalığa dönüşen ad takma²'



Okullardaki zorbalık ve alay konusu olma birçok çocuğun hayatım güç-leştiriyor.

önlemeye geçtiler Okul mudurlenyı me'khjntL in yeterince denetlenmesini sağladı, önlemler kümesi zorbalığın $iitçyici '" Danışmanlar okul zor ıak \ e ailelerine daraşınaılı^y^q^;in(tda^ej 'fasından 20 ay sonra Oiv-tus genel vebu 1 1 " ' ■ *P;t* t_v . ' ~ > . zorbalık sorunlannm farkında denidlk mazeretine sığınarak kaçmak



T ' *ıt* »*$_t$ •, * ,

3egıl -yetişkinlere düşen, iradelerini kullanmak ve olanlara tnudahîT o]- : -ehna varmıştı (1991, s 415) "!

ağır bir şekilde cezalandırılma tehdidi bu tip suçların daha az işlenmeneden olur mu? Şiddet içerikli bir suç işlemek üzere olan insanlar du- "Bu suçu işlemesem iyi olacak, çünkü yakalanırsam uzun süre hapis tarım; idam bile edilebilirim" diye düşünürler mi? Bu konudaki bilimsel er karışık. Laboratuvar deneyleri cezanın gerçekten de caydırıcı olabi- egini gösteriyor (Bower & Hilgard, 1981), ancak bunun için iki "ideal şulun" oluşması gerekiyor: Ceza çabuk ve kesin olmalı. Şiddetin uygumdan hemen sonra verilmeli ve kaçınılmaz olmalı. Gerçek dünyada ideal koşullar hemen hiçbir zaman gerçekleşmez; özellikle de suç oranı üksek, karmaşık toplumlarda ve ABD'deki gibi yavaş işleyen bir hukuk teminde. Amerika'daki çoğu şehirde şiddet içerikli bir suç işleyen birisi- yakalanıp gözaltına alındıktan hemen sonra yargılanması ve cezalandı- ı düşük bir olasılıktır. Dahası, mahkemelerin dava yüküne bakıldı- da ve hukuk sisteminin ihtiyatlı işlemek zorunda olduğu düşünüldü- hemen cezalandırma neredeyse olanaksızdır. Genellikle ceza günde aylar, tta yıllar sonrasına ertelenir. Bunun sonucunda da ceza hukukunun karmaşık dünyasında ağır cezalandırmanın kontrollü laboratuvar ortamında ulaşılan caydırıcı etkiyi yaratması pek olası değildir.

Bu gerçekler göz önüne alındığında, ağır cezaların şiddet içerikli suçlar üzerinde caydırıcı bir etki yaratacağını söyleyemeyiz. Cinayeti idamla cezalandıran ülkelerde cinayet oranlan idamı yasaklayan ülkelerden daha az değildir. Benzer şekilde, ABD'de idam cezasını yasaklayan eyalederde kimi uzmanların öngörülerinin aksine ağır suç oranlannda yükselme olmamıştır (Archer & Gartner, 1984; Nathanson, 1987). Ruth Peterson ve William

Bailey (1988), ABD'de Yüksek Mahkeme'nin idam cezasının acımasızca ve olağan dışı bir ceza olduğuna hükmetmesinden sonra ABD'de idam cezası-5!» ran uygulanmadığı bir dönemi incelediler. Yüksek Mahkeme, kararını I9753B yılında geri aldıktan sonra idam cezası yeniden uygulanmaya başlamış, anŞİM cak cinayet suçlarının oranında bir düşüş yaşanmamıştı. Son 30 yıl içerisi^ J8 de ABD'deki cinayet oranı her 100.000 kişide yılda 6 ila 10 cinayet arasdSH da dalgalanma sergilemiştir (bkz. Şekil 12.3). Bu istatistik Almanya, lngit^fl tere ve Fransa gibi diğer sanayileşmiş ülkelerdeki 100.000 kişide yılda 1 nayetin altında seyreden oranlarla karşılaştırıldığında çok yüksektir. Bencili zer şekilde Ulusal Bitimler Akademisi'nin (bkz. Berkowitz, 1993) gerçekleşs in tirdiği bir çalışmada, şiddet içerikli davranışlan tutarlı ve kesin cezalandır- manın, ağır cezalandırmadan çok daha caydıncı olduğu görülmüştür. a*

Katarsis ve Saldırganlık

Halk arasındaki yaygın inanışa göre saldırganlık duygulannı azaltmak için saldırganlık içeren bir şeyler yapmak gerekir. "İçindekini boşalt" uzun || yıllardan beri duyduğumuz bir öğüttür. Bu inanışa göre, öfkeli olduğunuz- da bağırmanız, çığlık atmanız, küfretmeniz, duvara tabak çanak fırlatmanız gerekir. Böylece, dışa vurulan öfke insanın içinde birikip gerçekten denet- *g lenemez bir şey hâline gelmez. Bu genel inanış psikanalizde geçen katarsis â kavramının halk arasına aşın basitleştirilerek girmesine dayanır (bkz. Dollard, Doob, Miller, Mowrer, & Sears, 1939; Freud, 1933). Daha önce de belirttiğimiz gibi, Freud saldırgan itkilerin "hidrolik" olduğu düşüncesindeydı; buna gore insanlar saldırganlıklannı görece zararsız şekillerde dışavurmadığı sürece saldırgan eneıji birikecek ve bir çıkış noktası arayarak ya aşın şiddetli eylemler şeklinde patlak verecek ya da akıl hastalığı olarak kendini gösterecektir.

Freud, vardığı sonuçlar ve verdiği öğütler asla basitleştirici olmayan üstün ve karmaşık bir düşünürdü. Ne yazık ki katarsis kuramı gençlerin öf- [1]

> Katarsis
> Saldırgan bir harekette bulunarak, agresif davranışlar sergileyenleri izleyerek ya dk'ü saldırganlık fantezileri kurarak "basıncı düşürmenin", biriken saldırgan eneıjilerijj azaltacağı ve böylece ileride saldırgan davranışların ortaya çıkma olasılığını düşüre-, r cegi kanısı.

kelerini bir şekilde boşaltması gerektiği yönünde bir inanışa dönüştü. Sıkışan

buharın salıverilmesi fikrine göre bu sayede öfkeli kişi yalnızca kendisini iyi hissetmekle kalmaz, aynı zamanda daha sonra yıkıcı şiddet eylemlerine yönelmesi olasılığı da azalır. Peki bu inanış verilerle uyuşuyor mu? Saldırgan Eylemlerin Sonraki Saldırganlık Üzerindeki Etkileri Kendimizi engellenmiş ya da öfkeli hissettiğimizde bir çoğumuz bağırma, küfürler savurma, hatta belki de birisine vurma yoluyla basıncı biraz azalttıktan sonra kendimizi daha az gergin hissederiz. Peki ama saldırganlık daha fazla saldırganlık gereksinimini azaltır mı? Örneğin, çekişmeli oyunlar oynamak saldırgan enerjiyi salıvermenin zararsız bir yolu mudur (Menninger, 1948)? Genel olarak söylemek gerekirse hayır. Ashna bakılırsa bunun tam tersi doğrudur: Çekişmeli oyunlar genellikle oyuncuların ve izleyicilerin daha da saldırganlaşmasına neden olur.

Arthur Patterson (1974) lise futbol oyuncularını futbol sezonundan 1 hafta önce ve 1 hafta sonra değerlendirerek aralarındaki düşmanca davranışların oranım ölçtü. Futbol oynamanın bir parçası olan yoğun çekişme ve saldırgan davranışlar gerçekten de biriken saldırganlığın neden olduğu gerilimi düşürmeye yarasaydı oyuncuların saldırganlığında sezon boyunca düşüş görülmesi gerekirdi. Oysa araştırma sonuçlan düşmanca davranışla- nn önemli ölçüde *yükseldiğini* gösteriyordu.

Peki ya saldırgan oyunlar seyretmek saldırganlığı azaltır mı? Kanadalı bir spor psikologu bu soruyu özellikle şiddet dolu geçen bir hokey oyunu sırasında seyircilerin sergilediği düşmanca davramşlan ölçerek test etti (Russell, 1983). Oyun ilerledikçe izleyiciler de gittikçe saldırganlaşıyordu; son çeyreğin bitimine doğru saldırganlık düzeyleri son derece yüksekti ve maç bittikten sonra, birkaç saat geçene dek de maç öncesindeki düzeye inmeyecekti. Futbol maçlanndaki ve güreş karşılaşmalanndaki izleyicilerde de benzer sonuçlara ulaşılmıştır (Arms, Russell, & Sandilands, 1979; Branscombe & Wann, 1992; Goldstein & Arms, 1971). Saldırgan bir spor yapmak kadar bu sporu izlemek de saldırgan davramşlan arttmr. Son olarak, öfkenin kaynağına yönelen doğrudan saldırganlık sonraki saldırgan davramşlan önler mi? Bu sorunun yanıtı da hayır (Geen, 1998; Geen & Quanty, 1977). Aslında, bugüne dek ulaşılan ortak bulgulann çoğu şiddeti izlemek üzerine yürütülen araştırmalann sonuçlanna benziyor: insanlar saldırgan davranışlar sergilediklerinde bu davranışlar daha sonraki saldır-

ganhk eğilimini arttmr. Örneğin, Russell Geen ve meslektaşlarının **(GeeJİf** Stonner, &r Shope, 1975) yürüttüğü bir deneyde üniversite öğrencileri **Jİf** lmda deneyi düzenleyenlerin iş birlikçisi olan başka bir üniversite öğrefjl cisi ile eşleştirilmişti. Öğrenci önce iş birlikçi tarafından kızdınlacaktı; *çM* şitli konularda fikir alışverişinde bulunulan bu aşamada eşi düşünceleri^ katılmadığında öğrenciye sahte elektrik şokları veriliyordu. Daha sonıf| "cezalandırmanın öğrenme üzerindeki etkileri" konulu uydurma bir çalıİİ ma sırasında öğrenci öğretmen rolünü, iş birlikçi de öğrenci rolünü oymll yordu. İlk öğrenme görevinde öğrencilerden bazıları her hata yapışında ıdbirlikçiye elektrik şoku uygulamak zorundaydı; diğerleri sadece hatalar^ kaydını tutacaktı. Bir sonraki görevde bütün öğrencilere şok verme olanaS ğı tanınmıştı. Katarsis etkisi söz konusu olsaydı, daha önce iş birlikçiyi şok veren öğrencilerin ikinci denemede daha az ve daha düşük şok vermek leri beklenirdi. Oysa böyle bir şey olmamış-! tı; hatta, daha önce iş birlikçiye şok veren öğrenciler daha sonra ona yeniden saldınnjğ olanağı bulduklannda daha fazla saldırganlı hk sergilemişti.

intikamın tadını ilk kez alıyordum, yudumladığımda tadım, hoş- kokulu bu şaraba: benzettim, ılık ye ttırh; daha sonra ağzımda metalik bir pas tadı kalacaktı, kendimi zehirlenmiş gibi hissediyordum.
—Charlotte Bronte, *Jcue Eyrc/* 1874

Laboratuvar dışında, gerçek dünyada da' aynı fenomenle karşılaşırız: Sözlü saldırgana lığı daha başka saldırgan davranışlar izler (Ebbesen, Duncan, & Konecni, 1975). Sonuç olarak, verilerin büyük bir bölümü katarsis hipotezinin aleyhindedir. Saldırganlığın Suçunu Kurbana Atmak Birisi bizi öfkelendirince bu kişiye karşı düşmanca davrandığımızda hissettiğimiz gerilim azalabilir ve * kendimizi daha iyi hissedebiliriz, en azından bir süreliğine ve tabii ki; düşmanca davrandığımız kişinin de bize aynı şekilde karşılık vermediği düşünülürse. Öte yandan, "kendini iyi hissetmek" ile düşmanlık hisle-; rinde azalmayı birbirine karıştırmamak gerekiyor, insanoğlu için saldır- ' ganlığm tek nedeni kişinin hissettiği gerilim değildir, düşüncelerin de önemli bir rolü vardır.

Az önce anlattığımız deneylerde yer aldığınızı düşünün. Birisine elek- ■■ trik şoku uyguladıktan, en azmdan uyguladığınızı sandıktan ya da eski pat-; ronunuza düşmanca duygularınızı ifade ettikten sonra bunu bir kez daha



Saldırgan sporları izleyenler daha az saldırgan olmazlar; aslında, izlemedikleri zamanla karşılaştırıldığında daha fazla saldırganlaşabilirler.

pmak size daha kolay gelecektir. İlk saldırganlık diğer eylemlerinizin ■önündeki kederi kaldırabilir; bir anlamda, saldırganlık meşrulaştınlmıştır Ve bu da buna benzer saldırılar gerçekleştirmeyi kolaylaştırır. Üstelik daha Üa önemlisi, birisine karşı açıkça saldırgan davranışlar sergilemek o kişi Jıakkmdaki duygularınızı da değiştirir, hedefe yönelik olumsuz duygulan- .nız artar ve gelecekte bu kişiye saldırgan davranma olasılığınız yükselir.

Savaşta devlet, cinayeti onaylar. Savaş bittikten, yıllar sonra bile bu ahlaki çöküntü varlığım hissettirmeye devam eder.
—Erasmus, 1514

Bu söylediklerimiz size bir yerden tanıdık geliyor mu? Öyle olmalı, çünkü 6. Bö- lüm'de gördüğümüz gibi, birisinin canını yakmak acımasızca davranışları mazur göstermeye yönelik bilişsel süreci harekete geçim. Birisinin canını yaktığınızda bilişsel çelişki yaşarsınız. "Charlie'nin canını yaktım" bilgisi, "Ben iyi, makul bir insanım" bilgisiyle çelişir. Bilişsel çelişkiyi azaltmanın iyi bir yolu da Charlie'nin

-canını yakmanın kötü bir şey olmadığına kendinizi inandırmanız olacaktır. Bunu, Charlie'nin iyi yönlerini göz ardı edip hatalarını büyüterek, Charlie'nin kötü muameleyi hak eden kötü bir insan olduğuna kendinizi İnandırarak yapabilirsiniz. Bu, özellikle de saldırganlığınızın hedefi olan kişi masum olduğunda geçerlidir. Dolayısıyla, 6. Bölüm'de ele aldığımız

deneylerde gördüğünüz gibi (Davis & Jones, 1960; Glass, 1964) katılımcılar kendilerine hiçbir zararı dokunmamış masum bir insana psikolojik ya da fiziksel açıdan kötü muamele sergilemiştir. Daha sonra aynı katılımcılar kurbanlarını alçaltarak onların iyi insanlar olmadıkları ve gördükleri muameleyi hak ettikleri konusunda kendilerini ikna etmiştir. Bu da çelişkiyi azaltır azaltmasına, ancak ileride sergilenecek saldırganlığın da yolunu yapar, çünkü insan birisini alçaltmayı başardığında bu kişiye ileride zarar vermesi de kolaylaşacaktır.

Peki ya kurban bütünüyle masum değilse? Örneğin, ya kurban canınızı yakacak ya da sizi rahatsız edecek bir şey yaptıysa ve bir karşılığı hak ediyorsa? O zaman durum daha karmaşık ve ilginç bir hâl alır. Bu fikri test etmek üzere birkaç yıl önce çeşitli deneyler düzenlenmiştir (Kahn, 1966). Bir tıp teknisyeni rolündeki genç bir adam üniversite öğrencileri üstünde fizyolojik ölçümler yapar ve öğrenciler hakkında küçük düşürücü ifadeler kullanır. Deney koşullarından birinde katılımcılara teknisyenin işverenine duygularını ifade ederek kızgınlıklarını dışa vurma olanağı tanınır -bu davranış teknisyenin başına bayağı bir iş açacak, hatta işine mal olacak gibi görünür. Diğer koşulda katılımcılara kendilerini öfkelendiren kişi hakkında- ki saldırganca duygularını ifade etme olanağı verilmez. Sonradan saldırganlıklarım dışa vurma olanağı tanınan katılımcılar, bu olanağı olmayan katılımcılara oranla, teknisyene karşı daha nahoş ve düşmanca duygular beslediklerini ifade etmişlerdir. Diğer bir deyişle, saldırganlığın dışa vurulması saldırganlık eğilimine ket vurmamıştır; tersine, hedef sadece masum bir kurban olmadığında bile, bu eğilimi *arttırmıştır*.

Bu sonuçlara göre insanlar öfkelendiklerinde genellikle aşın tepki verirler. Bu durumda, teknisyeni işinden etmek, teknisyenin küçük hakareti ile karşılaştırıldığında çok daha yıkıcı bir davranıştır. Aşırı tepki, tıpkı masum bir insanın canını yaktıktan sonra yaşandığı gibi, çelişki yaratır: Birisinin size yaptıkları ile sizin verdiğiniz karşılığın büyüklüğü arasında bir çelişki olduğunda bu çelişkiyi gazabınıza hedef olan nesneyi alçaltarak mazur göstermeye çalışırsınız.

Bu yaklaşımımız doğruysa iki ülke arasında bir savaş yaşandığında neden zafer kazanan ülkeden çok az insanın neden kendi ülkelerinin eylemlerine kurban gidenlere karşı bir sempati duyduğunu açıklamamıza da yardım edebilir. Örneğin, 2. Dünya Savaşı'nm sonlarına doğru Amerikan uçaklan



Hiroşima ve Nagazaki şehirlerine atom bombası attılar. Yüz binden fazla insan, ki bunlann arasında çok sayıda çocuk da vardı, öldü ve kim bilir kaç bin kişi de ağır şekilde yaralandı. Bundan kısa bir süre sonra Amerikalılar arasında yapılan bir ankette bombaların kullanılmaması gerektiğini düşünenlerin sayısının %5'ten azken, Japonya'ya teslim olma fırsatı verilmeden önce daha da fazla bomba kullanılması gerektiğim düşünenlerin sayısı ise %23'ten fazlaydı. Neden bu kadar çok sayıda Amerikalı, sivillerin öldürülmesini ve sakat 2. Dünya Savaşı'nda Amerikalılar Ja- bırakılmasım destekliyordu? Tahmini- pon ordusunu vampir ve buna benzer mize göre savaş sürerken önemli sayıda yaratıklar şeklinde betimliyordu. Aşa-

Amerikalmın Japonlara karşı beslediği ^daki Posterdekine benzer insanhkdı-
şılaştıncı imgeler Hiroşima ve Nagaza-
olumsuz duygular giderek artmışa ve ., , „ , , , ki ye aularak yüz binlerce sivilin haya- bu da onlara büyük acılar çektirildigi ana mal olan atom bombalannı meşru—

düşüncesini kabullenmeyi kolaylaştın- laştırmak için kullanılıyordu, yordu. Japon halkı ne kadar çok acı çekerse Amerikalılar onlan daha da aşağı görüyordu, bu da sonsuz bir saldırganlık ve saldırganlığın mazur gösterilmesi döngüsü yaratıyordu, hatta bu döngü savaşın uzamasına ve böylece düşmana daha da fazla zarar verilmesi düşüncesine dek varmışa.



Bu nasıl olabilir? Amerikalılar bu kadar acımasız, duygusuz insanlar mıdır? Bize sorarsanız hayır. Artık elinizde bu fenomenin arkasındaki me-

kanizmanm nasıl işlediğini anlamanıza yarayacak aletler var. Kendini mazur gösterme döngüsü Japonların Amerikan gazeteleri, dergileri ve Holl- ywood filmlerinde resmediliş biçimleri ile besleniyordu: Japonlar sinsi, ha- I in, kalleş ve kötüydü (bkz. 7. Bölüm). Ne de olsa nedensiz bir şekilde Pe-'fj arl Harbor'a saldırmışlardı. Hükümetimizin bilgilendirme ve propaganda 11 kampanyalarında bu özelliklerin yalnızca liderlere ya da orduya değil, Ja- * pon halkının bütününe atfedildiğini belirtmekte de yarar var. I

Elbette ki propagandanın doğası ve mazur gösterme döngüsünün ay- J nntılan, savaşta yaşanan belirli olaylara ve politik hedeflere göre değişecektir. Bunu aklımızın bir köşesinde bulunduralım ve Japonya ile 2003 '! yılında yaşanan Irak savaşları arasındaki ilginç karşılaştırmaya bakalım. '

2. Dünya Savaşı'nda ABD'nin amacı Japonya'yı olabildiğince çabuk ve ' topyekûn alt etmekti. Müttefikler yaşamları için mücadele ediyordu. ABD liderlerine göre savaşı kazanmak için kalabalık şehirleri hedef gözetmeden bombalayarak Japon halkının iradesini kırmak gerekiyorsa bu yapılmalıydı. Gerçekten de kalabalık şehirleri kasten bombalamak her iki tarafın da uyguladığı bir stratejiydi. Londra, Berlin, Tokyo, Rotterdam ve Dresden ağır bombardımana maruz kalmıştı ve çok sayıda sivil hayatını kaybetmişti (Aron, 2002).

Buna karşılık 2003 yılında ABD'nin ortaya koyduğu hedef Irak'm işgal edilmesi ya da Irak halkının iradesini kırmak değil, sadece Saddam Hüse-

__ _____. yin'den ve kide imha silahlarından kurtul-

Çene çalmak savaş yap- maktı. Bu doğrultuda ABD liderleri Irak hal- maktan daha iyidir. kının kalbini kazanmanın önemli olduğunu

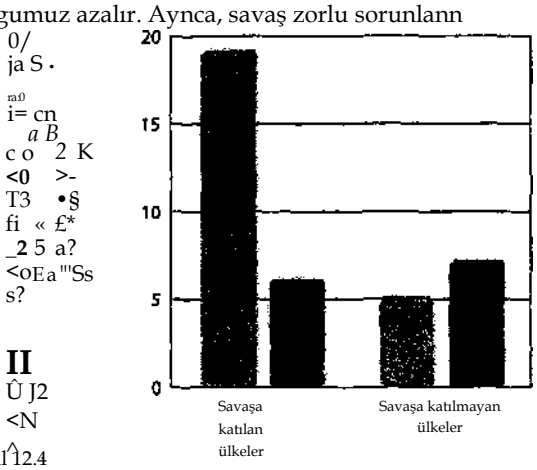
-Wmston Churchill, 1954 düşünüyorlardı, çünkü bu durumda ABD kurtarıcı olarak gözükecek, Irak halkı da ül-

kelerine daha demokratik bir rejim getirmeye çalışan ABD ile iş birliği ya- pacaktı. Bu nedenle "yan hasarların" (sivillerin yanlışlıkla öldürülmesi ya da sakat bırakılması anlamında kullanılan ve insanın kanını donduran bir askerî terim) sınırlandırılması ve Amerikan halkının Iraklı sivillerin düşman değil, acımasız bir diktatörün ezdiği masum kurbanlar olduğu konusunda bilgilendirilmesi önemliydi. ABD ordusu çok sayıda sivili öldürmediği için Amerikan halkı da bütün olarak İraklıları aşağı görme gereksinimi duymayacak, yalnızca Saddam destekçileri ve işgal karşıtlarından nefret edecekti. Ne yazık ki durum daha da kötüye gittikçe ve daha çok sivil ha

yatını kaybettiği sürece genel tutumun da kesinlikle değişeceği söylenebilir. Bu, uzayan işgalin kaçınılmaz sonuçlarından biridir.

Savaşın Genel Saldırganlık Üzerindeki Etkileri

Savaşın dünyayı cehenneme çevirdiğini hepimiz biliyoruz ancak savaş, etkisini savaş alanının çok daha ötelerinde de hissettirir. Bir ülke savaşa girdiğinde yaşanan koşullar yurttaşlarının saldırganlık duygularını da önemli bir şekilde etkiler. Özellikle de savaşta olan bir ülkenin halkı birbirlerine karşı daha saldırgan davranmaya başlarlar (Archer & Gartner, 1976,1984). 110 ülkenin 1900 yılından bugüne suç oranlanna bakıldığında ve savaşta olmayan benzer ülkelerle karşılaştırıldığında ülke savaşa girdikten sonra cinayet oranlarının önemli ölçüde yükseldiği görülmüştür (bkz. Şekil 12.4). Bu da saldırganlığın sosyal nedeniyle ilgili söylediklerimizin hepsiyle örtü- şüyor. Bir ülkenin savaşta olması bir anlamda büyük, şiddet içerikli bir TV dizisine benzetilebilir. TVde şiddete aşın maruz kalma sonucunda olduğu gibi, ülke savaşta olduğunda (1) halkın saldırganlığa karşı ketleri zayıflar, (2) saldırganlık taklit edilmeye başlar, (3) saldırgan tepkiler daha fazla kabul görür (4) acımasızlık ve yıkımdan duyduğumuz dehşet hissi uyuşur, kurbanlara karşı sempati duygumuz azalır. Aynca, savaş zorlu sorunlann



Şekil 12.4

Savaşın savaşa katılan ve katılmayanlar üzerindeki etkileri.

Bir savaştan hemen sonra savaşa katılan ülkelerin şiddet içerikli suç oranlarında artış görülme olasılığı, savaşa katılmayan ülkelere oranla, daha yüksektir. Bunu nasıl açıklardınız?

şiddet yoluyla çözülmesini de meşrulaştırır. Bu durum günümüzde her zamankinden daha çok hissedilmektedir, çünkü artık uydu yayınlan sayesinde evimizde hiç rahatımızı bozmadan 24 saat boyunca çoluk çocuk TV karşısına geçip savaşta olup bitenleri izleyebiliyoruz.

Öfkelendiğimizde Ne Yapmamız Gerekiyor?

Şiddet kendini mazur göstermeye yol açıyorsa, bu da daha fazla şiddeti getiriyorsa birisine öfkelendiğimizde ne yapmamız gerekir? Öfkeye boğulup evin içinde asık bir suratla gezinmek ve birisinin zihnimizi okumasını beklemek pek de iyi bir çözüm gibi durmuyor; düşüncelere kendini kaptırmak da öyle, sonuçta bunlar öfkeyi yoğunlaştırmaktan başka bir işe yaramaz (Rusting & Nolen-Hoeksema, 1998). Peki, öfkemizi biriktirmek de dışa vurmak da zararlıysa ne yapabiliriz? Aslında bunun yanıtı göründüğünden daha basit.

ilk olarak, öfkenin dağılmasını sağlayan etkin bir rol oynayarak öfkemizi denetleyebiliriz. Bu "etkin rol" (Thomas Jefferson'un önerdiği gibi), boşboğazlık etmeden önce içinden 10'a kadar saymak gibi basit yöntemlerdir. Derin nefes almak ya da dikkat dağıtıcı bir şeyler yapmak (bulmaca çözmek, sakinleştirici müzikler dinlemek, bisiklet gezintisine çıkmak, hatta bir iyilik yapmak) öfkenin azalmasında oynanabilecek yararlı, etkin rollerdir. Bu size sanki ninenizden duyduğunuz bir şey gibi geliyorsa yanılmadınız! Nineniz çoğu zaman neden bahsettiğini iyi bilir. Öte yandan, biraz sonra göreceğiniz gibi, öfke yalnızca öfkenin denetlenmesinden ibaret değildir.

Öfkenin Tahliye Edilmesi mi, Benlik Farkındalığı mı? Öfkeyi dağıtmak sizin için ya da ilişkiniz için her zaman en iyi yol olmayabilir. Yakın bir arkadaşınız ya da eşiniz sizi kızdıran bir şey yaptığında öfkenizi kendinizle ve ilişkinizin dinamiği ile ilgili bir şeyler kavramanızı sağlayacak şekilde dışa vurmak isteyebilirsiniz. Öte yandan, bunun için öfkenizi şiddet ve aşağılama içermeyen bir şekilde ifade etmeniz gerekir. Bunu (10'a kadar saydıktan sonra!) net, sakin ve basit bir ifadeyle öfkelendiğinizi söyleyip arkadaşınızın ya da eşinizin bu duygulan ortaya çıkaran neler yaptığını, onu yargılamadan, kesin bir şekilde anlatarak yapabilirsiniz. Bu tip bir ifade, büyük olasılıkla, gerilimi düşürmeyi ve öfkeli kişinin kendisini daha iyi hissetme^ sini tek başına sağlayacaktır. Aynı zamanda, öfkenizin hedefindeki kişiye aslında bir zarar vermediğiniz için bu tip bir tepki arkadaşınızı küçümseme ya da alçaltma yoluyla davranışınızı mazur göstermeye yarayan bilişsel işlemleri de harekete geçilmeyecektir.

Dahası, bu tip duygular arkadaşlar ya da tanıdıklar arasında net, açık ve cezalandırıcı olmayan bir şekilde dile getirildiğinde karşılıklı anlayış daha da gelişebilir ve böylece arkadaşlık da güçlenecektir. Kulağa gerçekten çok basit geliyor. Yine de, bize sorarsanız bu davranış biçimi bağırıp çağırmaktan, hakaretler savurup duvarlara tabak çanak at- Arkadaşıma öfkeliydim^ maktan ya da insanın ağzını kapatıp oturdu- hiddetimi anlattım, halde-' ğu yerden sinirle sırıtıp acı çekmesinden çok tim dindi. ..
daha mantıklıdır (Aronson, 2008). -Wıllıam Blake _____ ^

Duygularınızı öfkenizi kışkırtan kişiye açmak, en azından aranızdaki sorunu çözmek istediğinizde, belki de yapılacak en iyi şey, ancak bazen hissettiklerinizi bir günlüğe yazmak da yararlı olabilir. Sizi sıkan olaylarla ilgili "en derin duygu ve düşüncelerinizi" yazın. Bunu birkaç gün boyunca günde 20 dakikalığına yapın, daha sonra yazdıklarınızı okuyun. Şimdi durumu daha mı farklı görüyorsunuz? Daha önce aklınıza gelmeyen çözüm yollan mı ortaya çıkıyor? Çok çeşitli travmalar yaşayan insanlann katıldığı deneylerde "en derin duygu ve düşüncelerini" yazanlann, sessizliklerini koruyan, önemsiz konularda yazılar yazan ya da kendi gerçek duygulanna değinmeden travma yaratan olaylarla ilgili yazılar yazan kişilere oranla, olaydan 6 ay ila 1 yıl sonra kendilerini daha sağlıklı hissettiği ve daha az fiziksel rahatsızlık yaşadığı görülmüştür. "Kendini açmak" yalnızca duygulann tahliye edilmesi nedeniyle değil, öncelikle genelde kendini açmayı izleyen içgörü ve benlik farkındalığı sayesinde yararlı olur (Pennebaker, 1990).

Bu düşünceyi destekleyen diğer bir deney de Leonard Berkowitz ve Bartholomeu Troccoli (1990) tarafından düzenlenmiştir. Bu deneyde genç kadınlara bir kadının iş görüşmesinde kendinden bahsetmesi dinletilmiştir. Genç kadmlann yansı görüşmeyi dinlerken güçsüz kollannı desteksiz bir şekilde öne doğru uzatırlar (ve bu da rahatsızlık ve orta şiddetli acıya neden olur), diğerleri ise görüşmeyi kollan rahat bir şekilde dinlerler. Her iki koşulda da katılımcılann yansından iş görüşmesini dinlerken hissettiklerini anlatmalan istenmiştir, araştırmacılara göre bu prosedür katıhmcılann, rahatsızlıklarını anlama ve bu konuda bir içgörü sahibi olmalannı sağlar.

Sonuçlar çarpıcıdır: Görüşme sırasında acı ve rahatsızlık hisseden, ancak Ü daha sonra bunun üzerine düşünme olanağı tanınmayan katılımcılann iş i görüşmesi yapan kadına karşı çok daha olumsuz duygular taşıdıkları görülmüştür ve yaşadıklan deneyim onlar için ne kadar nahoşsa görüşmeciye 'î karşı

o denli olumsuz duygular hissetmişlerdir. Buna karşılık, acılannı son- 1 radan düşünme olanağı tanınan katılımcılar kendilerini görüşmeciye karşı yok yere katı düşüncelere kapılmaktan alıkoyabilmiştir.

Özür Dileyerek Öfkeyi Yatıştırmak Daha önce insanlann birisi tarafından engellendikten sonra bu kişinin başka bir seçeneği olmadığını öğrendiklerinde bu engellemenin öfke ya da saldırganlığa dönüşme olasılığının daha düşük olduğundan söz etmiştik. O hâlde saldırganlığı azaltmanın yollanndan biri, engellenmeye neden olan kişinin davranışının sorumluluğunu üstlenerek özür dilemesi ve aynı şeyin büyük olasılıkla bir daha olmayacağım söylemesidir. Bir arkadaşınızı saat sekizdeki konsere götüreceğiniz düşünün. Dört gözle konseri bekliyor ve saat yedi buçukta onun evinde buluşmayı kararlaştınyorsunuz. Ucu ucuna yetişecek şekilde evden çıkıyorsunuz ve lastiğinizin padak olduğunu fark ediyorsunuz. Lastiği değiştirip arkadaşınızın evine gittiğinizde şimdiden 20 dakika geç kaldığınızı görüyorsunuz. İki davranıştan birini sergilediğinizde sizce nasıl bir tepki verir? (A) İçeri rahat bir şekilde girip gülümsüyorsunuz ve "Aman, zaten iyi bir konser olmayacaktı. Takma kafana, o kadar da önemli değil" diyorsunuz ya da (B) içeri açıkça canı sıkkın bir şekilde giriyorsunuz, kirli ellerinizi gösterip olanlan anlatıyorsunuz, evden zamanında çıktığınızı, ancak lastiğinizin patladığım söyleyip özür diliyorsunuz ve bunu bir şekilde telafi edeceğinizi söylüyorsunuz.

Bize sorarsanız arkadaşınız ikinci durumda değil, birinci durumda saldırgan davranma eğiliminde olur ve bir dizi deney bu öngörümüzü desteklıyor (Baron, 1988, 1990; Ohbuchi & Sato, 1994; Weiner, Amirkhan, Fol- kes, <Sr Verette, 1987). Genel olarak, içten bir özür ve kusurlu kişinin tüm sorumluluğu üstlenmesi saldırganlığın azalmasında etkili bir yöntemdir.

Bu fikirden yola çıkan Elliot Aronson otomobillere "özür" sinyali koymanın çok yararlı olacağım düşündü. Bir düşünün: Dur işaretinde duruyorsunuz ve sonra yola devam ediyorsunuz, ancak geçiş önceliğinin aslında sizin olmadığını neden sonra fark ediyorsunuz. Ne olur? Çoğu şehir merkezinde yol hakkı çiğnenen sürücü öfkeli öfkeli komaya basar ve penceresini

açtıktan sonra orta parmağıyla gökyüzünü göstererek öfkesini ve hakaretini neredeyse evrensel olan bir hareketle ifade eder (Wagner & Armstrong, 2003). Hiç kimse böyle bir harekete maruz kalmak istemeyeceğinden siz de büyük olasılıkla ona koma çalıp hareketi iade edersiniz; gittikçe yükselen öfke ve saldırganlık, klasik trafik öfkesini doğurur. Öte yandan, bütün arabalara (dünyanın her yerinde genellikle saldırganlık aracı olarak kullanılan) kornanın yanı sıra bir de özür sinyali (örneğin, bir düğmeye basıldığında açılan ve üzerinde "Kusura bakma!" yazan bir flama) konulsaydı bu yükselişin önüne geçilebilirdi. Yukarıdaki durumda geçiş ihlali yaptığınızı fark eder etmez özür düğmesine basarak öfke ve karşılık döngüsünü başlamadan durdurabilirdiniz. Bu arada, Doğu Avrupalı okurlarımızdan bazıları Polonya ve Macaristan'da dörtlülerin özür dilemek amacıyla kullanıldığını yazdı; ABD'de de motosiklet sürücüleri kendi göğüslerine vurarak "benim hatam" demek isterler. Bu teknikler yaygın olarak kullanıldığında trafik öfkesi belki de geçmişte kalabilir.

Saldırgan Olmayan Davranışları Örnek Alma Benzer durumlarda saldırgan davranan insanlan gören çocuklann (oyuncaklara ya da diğer çocuklara karşı) daha saldırgan olacaklannı söylemiştik. Peki ya bunu tersine çevirip çocuklara saldırgan davranmayan modeller, kışkırtıldıklannda kendilerini sakin, makul ve hoş bir şekilde ifade edebilen insanlar gösterdiğimizde neler olur? Bu yaklaşım çeşitli deneylerde test edilmiş (Baron, 1972; Donnerstein & Donnerstein, 1976; Vidyasagar & Mishra, 1993) ve işe yaradığı görülmüştür. Bu deneylerde çocuklar ilk önce, kışkırtıldıkla- nnda saldırgan davranmayan gençleri izlemiştir. Daha sonra, çocuklar kendilerini kışkırtılacaklan benzer bir durumda bulduklannda, saldırgan olmayan modelleri görmeyen çocuklardan çok daha az saldırganlık eğilimi sergilemişlerdir.

İletişim ve Sorun-Çözme Becerilerini Geliş- Insanoğlu dakı bütün çatı: tirme mede ıntıkaı ve .hıncı rede tem geliş*l -Martın. Lu konuşmasın- dan. 1964 ‘«d" ‘ > '

Engellenme, sinirlenme, öfkelenme ya da anlaşmazlığa düşme duygulannı yaşamadan geçen bir hayan, hatta sıradan bir günü hayal etmek olanaksız. Öfkelenmek insan olmanın bir parçasıdır, ancak asıl sorun, öfkenin kendisi değildir. Sorun, öfkenin şiddet ya da gaddarlık şeklinde *dışa*

vurumudur. Bu-



Martin Luther King Jr. haksız ayrımcılık yasalarına karşı şiddete başvurmadan savaşmanın öncülüğünü yapa. Yukarıdaki karede görüldügü gibi ayrancılık yasalarına aykırı bir şekilde yemek yemeye çalıştığı için sık sık tutuklanıyordu.

na karşılık, öfke ya da kızgınlığımızı yapıcı ve şiddet içermeyen bir şekilde ifade etmek doğuştan gelen bir bilgi değildir. Gerçekten de, öfkelendiğimizde sert ve ani çıkışlar yapmak bize neredeyse doğal gibi gelir. Çoğu toplumda kişiler arasında yaşanan sorunlara şiddet içerikli çözümler getirme eğilimi tam da bu sosyal becerilerden yoksun olan insanlann sergileyeceği bir davranış biçimidir (Toch, 1980). O zaman, şiddeti azaltmanın yollanndan biri insanlara öfke ve eleştiriyi yapıcı bir şekilde ifade etme, anlaşmazlık baş gösterdiğinde nasıl uzlaşılıp karşılıklı ödünler verileceği gibi teknikler ile başkalannm gereksinim ve isteklerine daha duyarlı olmanın yollarını öğretmektir.

Bu tip formel bir eğitimin saldırganlığı azaltmakta etkili olabileceğini gösteren veriler bulunmaktadır (Studer, 1996). Örneğin, Joel Davitz'in (1952) düzenlediği klasik bir deneyde çocuklann dörtlü gruplar hâlinde oyun oynamasına izin verilmiştir. Bu gruplardan bazılarına birbirleriyle ilişkilerinde yapıcı davranmanın yollan öğretilmiş ve bu tip davranışlar ödüllendirilmiştir; diğer gruplar ise saldırgan ya da çekişmeci davramşlan sonrasında ödüllendirilmiştir. Daha sonra çocuklar kasıtlı olarak engellenmeye maruz bırakılmıştır. Çocuklara eğlenceli filmler izleyecekleri ve iyi zaman geçirecekleri söylenmiştir. Deney görevlisi filmi göstermeye ve şekerlemeler dağıtmaya

başlamış, ancak daha sonra filmi en ilginç yerinde aniden durdurarak şekerlemeleri geri almıştır. En sonunda çocuklara yeniden serbestçe oynamaları için izin verilmiş ve saldırgan ya da yapıcı davranışları araştırmacılar tarafından izlenmiştir. Sonuçlara gelince, yapıcı davranış eğitimi alan çocuklar, diğer çocuklara oranla, çok daha fazla yapıcı etkinlikte bulunmuş ve çok daha az saldırgan davranış sergilemiştir. Günümüzde birçok ilk ve ortaokulda çocuklara, anlaşmazlıkları saldırgan olmayan stratejiler uygulayarak çözme yollan öğretilmeye başlanmıştır (Eargle, Guerra, & Tolan, 1994; *Educators jor Social Responsibility*, 2001).

Empati Kurmak Kulak tırmalayan korna sesine dönelim. Şu sahneyi düşünün: Uzun bir kuyruk oluşturan arabalar kalabalık bir kavşakta trafik ışıklannda bekliyor, yeşil ışık yanıyor; en öndeki araba 10 saniyeliğine tereddüt ediyor. Ne olur? Neredeyse kaçınılmaz bir şekilde koma tufanı başlar. Kontrollü bir deneyde Robert Baron (1976) yeşil ışık yandıktan sonra öndeki araba hareket etmediğinde ikinci sıradaki sürücülerin neredeyse %90'mın aralıksız ve saldırgan bir şekilde komaya bastığım buldu. Aynı deneyin başka bir bölümünde, bir yaya hâlâ kırmızı ışık yanıyorken birinci ve ikinci arabanın arasından geçecek ve kavşağı yeşil ışık yanarken terk edecekti.

Tahmin edebileceğiniz gibi bu hareket bir sonraki sıradaki sürücülerin davranışını hiç etkilemeyecekti -yeşil ışık yandığında neredeyse %90'ı yine koma çalmaya başlayacaktı. Öte yandan, diğer bir koşulda yaya koltuk değnekleriyle yürüyordu. Yeşil ışık yanmadan önce sokağı geçmeye çalışıyordu ve bu koşulda sürücülerin yalnızca %57'si komaya basacaktı. Neden? Koltuk değnekli birisini görmek empati duygusunu uyandırmıştı. 11. Bölüm'den anımsayacağınız gibi, empati duygusu insanın kendini bir başkasının yerine koyabilme ve onun yaşadığı duygulardan bazılannı onun gibi yaşayabilme yeteneğidir. Bu örnekte, empati duygusunun uyanması potansiyel komacılann vicdanını sızlatacak ve saldırgan olma dürtüsünü azaltacaktı.

Benzer bir şekilde, Seiji Takaku (2006) akıllıca bir deney düzenleyerek sürücülere aynı "umursamaz" hatalan aslında kendilerinin de yapabileceğini hatırlatan ve böylece trafik öfkesini gideren bir durumu inceledi. Takaku bir sürücülük simülasyonunda önce sürücünün bir başka arabanın önü-

nü hatalı bıı şekilde kesmesini sağlıyordu, daha sonra da aynı katılımcı b' başka sürücünün umursamazlığının kurbanı oluyordu. Önce kendi hata rina tanık olan katılımcılar da önlerini kesen sürücüye karşı daha hoşgö- lü davranıyordu. Dolayısıyla, bizim de hata yapabileceğimizin farkında- taak diğer sürücülere daha fazla empati duymamızı sağlar ve trafik ö nin azaltılması olasılığını doğurur (davramşlan ikiyüzlülüğü uyararak ğiştirme için bkz. *6* • Bölüm).

İnsanlıkdışılaştırma: Empatinin Karşıtı

Çoğu insan, kurbanı insanlık dışı bir varhk olarak düşünmenin bir Iunu bulamadığı sürece yabancı birisine acı çektirmekte zorlanır *(Ci* man, 2007; Feshbach & Feshbash, 1969; N. D. Feshbach, 1978; S Fes*, bach, 1971). Bu nedenle de ABD Uzak Doğululara (1940'larda Japonlarl 1950'lerde Korelilerle, 1960'larda VietnamlIlarla) savaştığı sırada AmenkaS askerleri düşmanlannndan genellikle "balçık" olarak söz ediyordu. Bunu acımasız davranışlara! insanlıkdışılaştınlarak rasyonelleştirilmesi olarak değerlendiriyoruz, insandan daha aşağı bir varlık olarak düşündüğünüm bP Tisine, bir insandan daha kolay acı çektirebilirsiniz. Bu tip rasyonelleştirme bu kişiye karşı saldırgan davranışlanmızı sürdürmemizi sağlar. Düşmanı- mızın aslında insan olmadığım bir kez kabullendik mi her türlü gaddarlığın önündeki engeller de kaldırılmış olur.

Ü

İnsanlıkdışılaştırma sürecini anlamak, bunu tersine çevirmenin ilk adı- mıdır. Özellikle, çoğu kişi için bir başkasına aşın saldırgan davranışlar sœ|| gilemesi bu kişiyi insanlıkdişüaşfirmasına bağlıysa, insanlar arasında empa- ti kurulmasını sağlayarak saldırgan davranışların sergilenmesini zoriaştaŞP biliriz. Araştırma sonuçlan bu fikri güçlü bir şekilde destekliyor. Bir çah|İ mada empati kurma -yani bir başkasının bakış açısını benimseme- eğitimi" alan öğrenciler, bu eğitimi almayan öğrencilere oranla, bu kişiye karşı ç|| daha az saldırgan davranışlar sergilemiştir (Richardson, Hammock. Smİf| & Gardner, 1994). Benzer bir çalışmada Japon öğrencilere öğrenme dene§jj yinin bir parçası olarak bir başka öğrenciye elektrik şoku vermeleri soyleiıfP iniştir (Ohbuchi & Baba, 1988; Ohbuchi, Ohno, & Mukai, 1993). Bir k|| şulda "kurbanlar önce kendileriyle ilgili kişisel bir şey göstermişlerdir; İ|§ ger koşulda böyle bir olanak tanınmamıştır. Katılımcılar kişisel bilgiler , ren "kurbana" karşı daha düşük şiddette şoklar uygulamıştır.

AĞLANTILAR



'lda Empatiyi öğretmek

K'ct

f İ , «t

. *ms®*

kedi kadar küçük olsaydınız dünya size nasıl gtaanCtad^^^je^pâ^diV' gı doguro günü hedıyelen çok matlu

ilkokul öğrencileri için iIkokulkcd?rje^paQîuıı â|tctıh>»la)MİhsanMı0afl^f yapan Norma Feshbach tarafından tasarlanan 30 teı&&ff?

; *J* 1 / fN ' ^ > ' ^ ' - " * J " 1* ~ . îr»

•oluşturuyor Bu tıp soruknn yanıtlarına kafa ypnna^orj^e&cj^^ başkasının yenne koyma yeteneğini, gelişmiyor Aynca, çocuklsgr öykSİeşSuv ' or ve btmlan öykülerdeki farkli karakterlerin bakış açılanyla.vâid..

W * *"r — *İ* 1

fer. Karakterlerin roüenni oynuyorlar Performansları videoya kaydetj

i bu kayıtlan izleyen çocuklar insanlann farklı duygulan ifadeepefken nalıı* ' rîtndügûnü ve bunun kulağa nasıl geldiğini çözCrnlûyorlar. *a-'^"r*s* programın, sonunda çocuklar, programa katılmayan çocuklara oranla, yalnızca *âa.-* > ha fazla empati sahibi olmayı öğrenmekle kalmıyor; benlik değerleri, eömerdikle- ,ri, olumlu tutumlan da artıyor ve saldırgan davranışlarında azalma görülüyor; silk bakışta bu tıp bir programın eğicimle bir ilgisi olmadığı düşünülebilir, öte yan- 5 dan, rol oynama ve öykülerin yakından çözümlenmesi öğrencilerin tara bir; i: ' oyunda ya da bir edebiyat parçasını çözümlerken yapaklan şeylerdir, işin ilginç '■yanı, Nobel ödüllü fizikçi Richard Feyman da babasının kendisinden odadaki halının üzerinde yaşayan



minik''bir' canlı gibi davranmasını söyleyerek" zekâsına meydan okuduğunu söy-, lüyor. Bu meydan okumayı yanıtla- ' mak isteyen Feynman da bujninik. canlının etine kemiğine ve kişiliği- ~ ne bürünüp bu koşullar altında'hayatının nasıl olduğımu hissetmeye çalışıyormuş Bu np şorular şirket yaratıcılık programlarmda bilişsel esnekliği teşvik etmek için de kulla- Norma Fesh-' Empaa becenlennden yoksun olan çocuk- mlır. Bu doğrultu da, larla karşılaştırıldığında, kendilerini başka- baCh'm' empad yeteneğÖli «elİŞti- T n ren öğrencilerin efttim. hayatında lannın yenne koymayı öğrenen çocukların daha başarılı olduklarım belirtmesi v benlik değerlen genellikle dáhá yüksektir, de şaşırtıcı olmamalı (Feshbach[1], *r:* 'daha cömert ólurlar ve daha az saldırganlık 1989,1997). sergiler.

Columbine Katliamı Önlenebilir miydi?

Bu bölümün başında Columbine Lisesi'ndeki katliamdan ve okullarda yakın zamanda gerçekleşen diğer silahlı saldın olaylarından bahsetmiş ve bu korkunç olayların olası nedenlerini tartışmıştık. Burada asıl soru, bu olayların önlenip önlenemeyeceği. Bu tip olayları önleme umudundan önce, nedenleri hakkında bir fikir edinmemiz gerekiyor. Bu bölümü okuduktan sonra söz konusu etmenlerden bazılarını belki de görebilirsiniz -örneğin, kolay silah edinebilme ile medyada ve bilgisayar oyunlarında şiddetin yaygınlığı. Öte yandan, bunların yaşanan olaylarda asıl etmen olmadığını neredeyse kesinlikle söyleyebiliriz. Silahlı saldırganların deli oldukları da söylenebilir. Columbine katliamı çözümlemesinde Elliot Aronson (2000) bu şiddet içerikli eylemlerin patolojik olduğunu kabul etmekle birlikte, bunların "sadece" bireysel patolojinin sonucu olduğunu söyleyip geçiştirmenin büyük bir hata olacağım öne sürüyor. Bu tip açıklamalar bizi bir yere götürmez, çünkü Harris ve Klebold (ve yakın zamanda okullarda boy gösteren diğer silahlı saldırganlar) aslında kötü durumda değildiler. Notlan yüksekti, derslerine düzenli bir şekilde giriyorlardı ve anne babalanna ya da okul yetkililerine karşı ciddi davranış problemleri sergilememişlerdi. Evet, yalnız takılıyorlardı ve garip giyiniyorlardı, ancak Columbine Lisesi'nde buna benzer yüzlerce çocuk vardı. Kısacası, patolojik davramşlannı anne babalan, öğretmenleri ya da arkadaşlan ile olan gündelik etkileşimlerine bakarak öngörmek olanaksızdı. Hatta Eric Harris'in hafif depresyon nedeniyle gittiği psikiyatn bile olaylan öngörememişti. Bunun nedeni yetişkinlerin ihmali değildi; Harris ve Klebold'un gözlemlenebilir davranışlarının normalden çok farklı olmamasıydı.

Aslında daha önemlisi, bu korkunç olaylann "yalnızca" zihinsel hastalıktan kaynaklandığım söylemek çok önemli bir şeyi, gelecekte benzer trajedileri önlememize yarayabilecek bir şeyi gözden kaçırmamıza neden olur: sosyal durumun gücü. Özellikle, Aronson'a göre (2000) okullardaki silahlı saldın furyası çok büyük bir buz dağının yalnızca patolojik yüzeyidir.

Neredeyse kesin olarak diyebiliriz ki Harris ve Klebold dışlayan, dalga geçen, alay konusu eden ve çok sayıda öğrenciye hayan zorlaştıran genel okul atmosferine karşı aşın patolojik bir tepki vermişti. Çoğu lise, "yanlış" ırktan ya da "yanlış" etnik gruptan gelen, şehrin yanlış yakasında yaşayan, yanlış giysileri giyen, çok kısa olan, çok şişman, çok uzun boylu ya da çok zayıf olan öğrencilerin dışlandığı, hizipçi yerlerdir.

Silahlı saldırılardan sonra Columbine öğrencileri Harris ve Klebold'un iç-

grup tarafından çok fazla alaya alındıklarını ve hırpalandıklarını anımsayacaktı. Gerçekten de iç-grup üyesi öğrencilerden biri bu davranışı şu sözlerle mazur gösteriyordu:

> Çoğu arkadaş onları yanlarında görmek istemiyordu. Büyücülükle uğraşıyorlardı. Kara büyü yapıyorlardı. Okula acayip saçlarla ve boynuzlu şapkalarla gelen tiplerden zaten ne beklenir ki? Birini başınızdan savmak istediğinizde genellikle onunla dalga geçersiniz. Böylece bütün okul artık onlara homo demeye başlar...
> (Gibbs & Roche, 1999, s. 154)

Çoğu gencin özdeşleşebildiği bir imge, kafeteryada elinde yemek dolu bir tepsiyle dikilen ve masalarda kendisini gruplarına davet edecek dost canlısı bir yüz arayan, yalnız öğrenci tipidir. Bu yabancılaşana sosyal atmosferi anlatmaktaki amacımız, Harris ve Klebold'un davramşlannı mazur göstermek değil, sadece bu davramşlan anlayarak ileride bu tip olaylann yaşanmasını önlemeye çalışmaktır.

Bu genç adamlann zihinlerinden neler geçtiği özerine bu spesifik çözümlemeyi, arkalarında bıraktıklan video kaydı da destekliyor: Kayıtta, Columbine Lisesi'nde katlanmak zorunda olduklan hakaret ve saldmlar hakkında öfkeli bir şekilde konuşuyorlar. Massachusetts cezaevleri akıl sağlığı direktörü psikiyatr James Gilligan'a (1996) göre, kadiam saldınlanmn çok büyük bir bölümünün arkasındaki motivasyon utanma ve aşağılanma duygulannı gurur duygusuna dönüştürmektir. Klebold, çektikleri video kasette, "Belki bu şekilde hak ettiğimiz saygıyı görebiliriz" diyordu ve elindeki namlusu kesilmiş pompalı tüfeğini sağa sola sallıyordu.

Columbine katliamının hemen sonrasında internette açılan sohbet odalarına gelen düzinelerce mesaj da genelde Aronson'un çözümlemesini destekleyen veriler olarak görülebilir. Acı ve mutsuzlukla yüklü bu mesajların büyük bir çoğunluğunda popüler sınıf arkadaşlan tarafından dışlanmanın ve aşağılanmanın ne kadar korkunç bir duygu olduğu anlatılıyordu. Harris-Klebold vide- o kayıtlan ortaya çıkmadan birkaç ay önce bu konuda yazan birçok kişi, Harris ve Klebold'un buna benzer reddedilme ve dışlanma deneyimleri yaşadığından emindi. Sohbet odalarında yazan genç çocuklann silahlı saldınyı hiçbir şekilde hoş görmediklerim, ancak mesajlarında bu iki gencin çekmiş olabilecekleri acılan şaşırtıcı derecede anlayış ve empatiyle karşıladıklarım hemen sözle

rimize eklemek istiyoruz. Çoğu öğrenci bu acıyı sessizce çeker -ancak sonuçta acı çekerler. Kimileri intihan düşünür; son araştırmalara göre lise öğrencileri-, nin %20'si intihan ciddi bir şekilde düşünmüştür (Aronson, 2000). Neyse ki bu güne dek yalnızca çok azı okul arkadaşlanna ateş açacak kadar ileri gitti. ^ İnternetteki tipik mesajlardan biri 16 yaşındaki bir genç kıza aitu "Na-^ sil hissettiklerini biliyorum. Bir çocuk kimsenin kendisini kabul etmediği!" ni söylediğinde anne babası çocuklannın aşın tepki gösterdiğini düşünmemeli. Aynca, şu popüler konformistlerin de herkesi kabul etmeyi öğrenpg si gerekiyor. Neden kendilerinden farklı olan herkesi dışlıyorlar?" Aroja- son'un Columbine katliamı çözümlemesi doğruysa okullan daha güvenli bir hâle getirmek için okullardaki olumsuz, dışlayıcı atmosferi değiştirmemiz gerekiyor. Bu başanlabilirse okullar yalnızca daha güvenli yerler makla kalmaz; daha zevkli, daha heyecan verici ve daha insancıl yerler olurlar. Bu bölümde ele aldığımız iki araştırma -Dan 01weus'un Norveç'ie- ki okullarda zorbalığı azaltmak için başanyla uyguladığı program ve Norma Feshbach'm ABD'deki öğrenciler arasında başanyla sonuçlanan empan kurma girişimi- bunun nasıl yapılabileceği konusunda bize bir ipucu yelebilir. Bu programlan ve benzerlerini bir sonraki bölümde ele alacağız.

C
W

SIZ NASIL KULLANIRDINIZ?

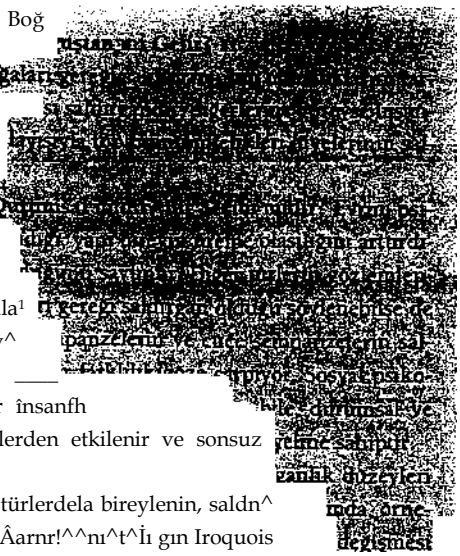
Lise 2. sınıfa giden sizden küçük bir erkek kardeşiniz olduğunu düşün le yapağınız telefon görüşmesinde, sinirlerine hâkim olma konusunda^ şadıgını öğreniyorsunuz. Sınıf arkadaşlarının bazılarıyla yumruk yumru ya tutuşmuş, hatta kendinden küçük-çocukları dövmüş. Babanız okul fıı mına yazılarak fazla saldırgan enerjisini "yakmasını" önermiş. Anneniz bj bir fikir olduğundan kuşkulu. Size, "Şen psikoloji dersleri aldm, sen ne ân diye soruyorlar.

Erkek kardeşinizin hobileri ve etkinlikleri konusunda anne babanıza fi lan sorardınız? Öğrendiklerinize dayanarak, siz ne önerirdiniz?

Özet ,

.* Saldırganlık Nedir? Saldırganlık kasıtlı olarak bir başkasına zararca; meyi amaçlayan davranışlardır. Düşmanca saldırganlık tanımına gör; başkasına zarar vermektir; araçsal saldırganlık ise zarar vermeyi baş uğruna kullanmak olarak tanımlanır.

• Saldırganlık Öğrenilir mi Yoksa Boğ
zof ve psıkologkrinsankun <
aşmıştır. Kimilerine göre insan ı
lar temelde yumu^ak'başjı3jr,^
dırganlık derecesini belirler.^*? *
Saldırganlık lçgûdûşeîn^M
'^bloğlan hayattakalma
e§|pin?1§l



'inesi sonucunda Tıayvsmlarm doğala[1]
' • en yakm ikî hayvan akrabamizırv^
dırganlık dereceleri arasında, büyüı. ____
loğlara göre saldırgan davranışlar însanfh
'yapıcında* ©îL.,^- kültürel faktörlerden etkilenir ve sonsuz
de'ğışkenlık potansi"

► Saldırganlık ve Kültür Farklı kültürlerdela bireylenin, saldn^ arasında hayK büyük bir farklılık l5Âarnr!^^nı^t^İı gın Iroquois kabilesinde kabilenin karşı karşıya Sarigi "dunıtmnı nedeniyle saldırganlık derecesi de değişmiştir. Burada işin pûfcnolctası, bir*[1]-' kültürün saldırgan davranışları teşvik edip etmemesinin birden çok etmene, ? dayanmasıdır.

Saldırganlığı Etkileyen Nörolojik ve Kimyasal Faktörler BeySi^eİi^ainigdala Bölgesımn saldırganhgı denetlediği düşünülmektedir. j?erntnınmİı^n^m^r' saldırgan davranışlara ket vurmaya yaradığını ve testosteron ile salİdirğ|ıi ââvrâi '* nışlar arasında pozitif korelasyon olduğunu gösteren verilere ııTayTmrjtıV* T .i , Cinsiyet ve Saldırganlık Kışkırtıcı durumlarda erkeklerin saldır^ı'di^j^tf[K] lar sergileme eğilimi, kadınlara, oranla çok daha yüksektir, Ajpçp jerjkjplâeı*'! lırh bir durumu kışkıracı olarak yorumlamaya itha eğılmıIıdınlununSı f

İlkte kadınlar gerçekten kışkırtıldigmda cinsiyete ba'ğ}ı farklılıklar da. azâ Suç istatistikleri erkeklerin kadınlara oranla çok daha farla şiddet iça|l ***

llfr.

işlediğini göstenyor. Heteroseksüel çiftler arasmda erkeğin kaHıfıı. öldürme eğilimi, tam tersine oranla çok daha yüksektir. *S~-fpC*

Alkol ve Saldırganlık Alkol ketleri kaldıran, kişinin sosyal keti. ^ bir etkiye sahip olduğu için saldırgan davranışları artarabiîü'

nuçlanna göre alkol insanlann genel bilgi işleme bıçırnlprmi denle de insanlar bir sosyal durumun en bariz Yönlerine tepkr v€e£e|cgxL'< ince yönlennı gözden kaçırabilirler.

Acı, Huzursuzluk ve Saldırganlık insanlar acı lüssettiklerin^M-.- CT- - la saldırganlık eğilimi sergilerler. Sıcak hava, nem ve ı» ıj k kuljı gıhı ıu- zursuzluk yaratan durumlar düşmanca ve şiddet içenklı davranış olaİıtıgını" ariünr.

* Sosyal Durumlar ve Saldırganlık Spor olayları re engellenme yaratan j kışıklıklan gibi birçok sosyal durum saldırganlığa neden olabilir.

- Engellenme ve Saldırganlık Engellenme-saldırganhk kuramına göre 1 *lenme* saldırgan tepki olasılığım arttırabilir. EngeUenme özelhkle, tas fine ulaşmaya çalışırken meşru olmayan ya da beklenmedik bir şek kesildiğinde saldırganlık doğurur. Ayrıca, görece yoksunluk -hak-î daha azına ya da kendine benzer insanlardan daha azma sahip ohna| engellenme ve saldırgan davranışlara neden olabilir.
- Kışkırtılma ve Karşılık Verme insanlar sıklıkla başkalarının nışlanna karşılık vermek için saldırgan davranışlar sergilerler. Yatıştır şullar söz konusu olduğunda bu tepki de azalır.
- Saldırgan Nesnelerin İpucu Olarak Kullanılması Araştırmalara *göre i* daki şiddet içerikli bir nesne yalnızca varlığıyla bile saldırgan dav cesini arttınr. Klasik bir çalışmada, ortamda bir silah bulunduğu sırada! lendirilen katılımcıların, silahın yerine tenis raketi konulduğunda *dlkğf* rilen katılımcılara oranla, "kurbanlarına" daha yoğun elektrik çoklan \ dığı görülmüştür.
- Tasdik, Taklit ve Saldırganlık Sosyal öğrenme kuramına göre sosyal i *mşlm* (örneğin, saldırganlığı) başkalarını gözlemleyerek ve onlan taklîtl rek öğreniriz. İnsanlar, özellikle de çocuklar, yetişkinlerin ve yaşıtlanma* dırgan davranışlarını gözlemleyerek çatışmalara saldırgan tepkiler ve öğrenirler.
- Medyadaki Şiddet Çoğu çocuk TV ve film seyrederek, şiddet içerikli bılg yar oyunlan oynayarak büyük oranda şiddete maruz kalırlar. Uzun-; araştırmalar çocuklann izlediği TV programlanndaki şiddetin aıtması < munda bu çocuklann ergenlik ve genç yetişkinlik dönemlerinde aynı or; şiddet sergilediğini gösteriyor. Çocuklar gerçek ile kurgu arasındaki \ ayırt etmekte yetişkinlere oranla daha zayıf olduklan için medyadaki yAfetj özellikle açık durumdadırlar. Bununla birlikte medyada şiddete maruz I mn yetişkinlerdeki *şiddet* içerikli *davranış*lan da arttırdığı görülmüştür. 1
- Şiddet Kârlı Bir Mal mıdır? Araştırmalara göre şiddet, izleyicilerin belleğ bozar, bu nedenle de insanlar şiddet içerikli bir TV programındaki refc&rti n daha az anımsarlar.
- Şiddet İçerikli Pornografi ve Kadınlara Yönelik Şiddet Şiddet içerikli; j nografiiye maruz kalmak kadınlara yöneük şiddeti daha fazla kabulle yol açar.

* Saldırganlık Nasıl Azaltılabilir?

- Saldırganlığı Cezalandırmak Saldırgan Davranışlan Azaltır mı? Ce. kendisi saldırgansa çocuklara bu tip davranışlar için bir model oluşlunun çocukta daha fazla saldırganlığa yol açabilir. Dahası, aşın cezalandırma kul

Iara uymamayı çocuk içm daha çek£â;birhi&^ cezalandırmama, çocukta bilişsel jfehgkfc-j mede daha etkıh olduğu görulmüştûl.' Cezanipi? çabuk ve kesin olması gerekir. Katarsis ve \ da _ „ --o—i -,f. mşlaT sergileme eğilimini azaltır: Saldırgan ^vranmâk-5 izlemek (örneğin, hır futbol maçı) ashpda ileride saMişirsfe me eğilimini arttmr. X®cder

Saldırganlık Katarsis kuramına göre, kişinin öfkesini boşaltması ya saldırgan davranışlar sergileyen başkalarını izlemesi

< *i-* "> *t* * başvurması bu ülkeye karşı olumsuz tutumlan've, daha fazla şiddet uygirfl&ıa; is: teğmı, bunlar söz konusu eylemi mazur göstereceği, için, arttırır Savaşın Genel Saldırganlık Üzerindeki Etkisi Bir ülke sa-vaşta olduğunda cephe ülkeden çok uzakta olsa bile, insanlarda birbirlerine karşı saldırgan davranışlar sergileme eğilimi artar. _ câ;;;- öfkelendiğimizde Ne Yapmamız Gerekiyor[1] Tipik olarak, öfkeyi boşaltmak yarardan çok zarar getirir Öfkenin farkında olmak, sonra da bununla daha yapıcı bir biçimde başa çıkmak çok daha etkıh olacaktır. Genellikle öfke ve. saldırganlık döngüsü özür dileyerek dağıtılabilir.

İnsanlıkdışılaştırma: Empatinın Karşıtı mı?

- * Columbine Katliamı Önlenebilir miydi? Liselerde yaygın olan aşağılayıcı sosyal atmosfer Columbine katliamının temel nedenlerinden binydL Okulların atmosferini değiştirmek bu tip olayların sıklığını azaltan, etkin bir yoldur. "

12. BÖLÜM; TEST

; saldırganlık öfke duygularından kaynaklanır ve acı

1 ken _____ saldırganlık acıdan başka bir amaca yöneliktir.

a. Düşmanca; araçsal

b. Doğrudan; edilgin

c.Araçsal; düşmanca (" d. Edilgin; doğrudan

4,2.. Aşağıdaki beyin kimyasallarından hangisinin yokluğu saldırganlıkla ılışkılendırillr?

a. Dopamin •>.

b. Norepinefrın

%.

c. Serotonin

d. Testosteron

İf-ıî^^ P® *

Aşağıdaki cinsiyete: bağh saldırganlık &rklılıklanndan hangisi)

Genç erkek çocuklan genç kız çocuklarından daha fazla, açık saldırganlık sergilerler.

V - ' / .;■ y

Kız çocuklar saldırganlık duygularını dedikodu gibi daha örtük şekillerde sergilerler.

a. Cinsiyete bağlı saldırganlık farklılıkları, erkek ve kadmlar engellenme ya da hakarete maruz kaldığında çok daha azalır.

b. Kadınlar açık saldırganlık davranışlan sergilediklerinde bu harekeder nede- "*i* niyle, erkeklere oranla, daha az suçluluk ya da kaygı duyarlar. İ

3. Aşagıdakilerden hangisinde kendisine hakaret eden birisine karşı saldırgan dav-is ranışlar sergileme eğilimi daha yüksektir? -*YÂ*

a. Teksas'ta büyüyen Ray

b. Kaliforniya'da büyüyen Randy •" S,

c. Massachusetts'te büyüyen Richard

d. Michigan'da büyüyen Ricky

4. Aşağıdaki koşullardan hangisinde John'un saldırganlık eğilimleri diğerlerinden *daha az* olur?

a. Patronu söz verdiği zammı yapmayacağını söyler.

b. Cinsel etkinlikte bulunmayan çıplak kadınların şiddet içermeyen fotoğraflarına bakmaktan hoşlanır.

c. Trafik sıkışıklığında arabasıyla işe giderken başka bir şoför bilerek önünü ke- " ser.

d. Yasal olarak sarhoş sayılacak düzeyde alkol almıştır ve kalabalık bir restoran- ■ da bir yabancıyla çarpışır.

5. Aşagıdakilerden hangisi *yanlıştır*?

a. Televizyonda şiddet içerikli programlar izlemek çocuklarda saldırgan davranışların sıklığını arttırır.

b. Televizyonda şiddet içerikli programlar izlemek ergenlerde ve genç yetişkinlerde saldırgan davranışların sıklığım arttırır.

c. Şiddet içerikli bilgisayar oyunları çocuklarda şiddet içerikli TV programlan izlemekle aynı etkiyi yaratır.

d. Televizyonda şiddet'içerikli programlar izlemek insanların gerçek hayatta gördükleri şiddete karşı duyarsızlaşmasına neden olabilir.

e. Televizyon reklamları şiddet içermeyen programlarda *şiddet içeren* programlara oranla daha başarılı olur.

6. Jim kısa bir süre önce basında geniş yer verilen bir saldın davasında suçlu bulundu. Basının sorulannı yanıtlarken saldırganlığı için birçok neden öne sürdü. (Saldırganlık üzerine yürütülen araştırmalardan yola çıkarak) aşağıdaki nedenlerden hangisi bir sosyal psikolog için diğerlerinden *daha az* ikna edicidir?

a. "O sırada odada bir silah vardı."

b. "Küçükken ağabeyimin mahalledeki küçük çocuklan dövüşünü izlerdim."

c. "Kısa sûre önce çok istediğim bir işten kovulmuştum."



d. "Minnesota'da soğuk bir iklimde büyüdüm."
e. "Çocukken televizyonda bir sürü şiddet içerikli', program i
7. Brandon doğum gününü unuttuğu ıçm Whit'e çok kızgm. Braudbn öfkesini dağıtmak için...
a. Whit'in onu sinir ettiği başka zamanlan da düşünüp Whit'in karşısına bütün kanıtlarıyla birlikte çıkmalı.
b. birkaç gün boyunca özel duygularını yazmaya her gün 20 dakika ayırmalı.
c. Whit'le yüzleşmeden önce bir futbol maçı izleyip öfkesini dindirmelL
d. Whit'le yüzleşmeden önce bir arkadaşıyla Whit hakkında konuşup- öfkesini dindirmeli.
e. şiddet içerikli bir bilgisayar oyunu oynamak.
8. John kolayca sinirlenebilen bir adam ve başkalanna karşı çok fazla saldırgan davranış sergiliyor. Yeni yıl kararlanndan biri daha: az saldırgan olmaksa onun için en iyi yaklaşım aşagıdakilerden hangisi olacaktır'?
a. Çevresini onu öfkelendiren şeylerle kuşatıp onlara alışmak, böylece aynı öfkeli tepkileri bir daha uyandırmamalarını sağlamalı.
b. Onu öfkelendiren şeye gerçekten odaklanmalı ve bütün duygularını bu nesneye bir kerede boşaltmak
c. Onu öfkelendiren kişiyle empati kurmaya çalışmalı ve saldırgan davranışı nedeniyle ondan özür dilemeli.
d. Kendisi için bir ceza sistemi oluşturup her öfkeli davranışında kendisini cezalandırmak
9. Çocuklarınızın başkalanna karşı saldırgan davranışlar sergileme olasılığını azaltmak istediğinizi düşünün. Aşagıdakilerden. hangisinin işe yarama olasılığı *daha düşüktür*[1]*?*
a. İyi bir rol modeli olun; yanı,, çocuk] annızın önünde saldırgan davranışlar sergilemeyin.
b. ÇocuManmzın televizyonda izlediği şiddet oranım sınırlandırın
c. Saldırganlık ve şiddet içeren bilgisayar oyunlan oynamalarına izin vermeyin.
d. Başkalanna empati duymaya teşvik edm.
e. Engellenmelerini oyun sahasında dindirebilecekleri sporlara teşvik edin..

SOSYAL PSİKOLOJİ

3

ON YARGI

Nedenleri ve Tedavi

Yöntemleri

1930'lu yıllarda Thurgood Marshall, *National Associationfor the Advancement of Colored People* (NAACP - Farklı Irktan Halkların İlerlemesi Ulusal Birliği) için çalışan genç bir avukatken Güney'de küçük bir şehre ciddi bir ithamla suçlanan siyahi bir adamı savunmak üzere gönderildi. Şehre vardığında sanığın beyazlardan oluşan öfkeli bir grup tarafından linç edilerek öldürüldüğünü öğrenince büyük bir şok geçirecek ve umutsuzluğa kapılacaktı. Marshall, New York'a dönmek üzere tren istasyonuna gittiğinde üzgündü. Beklerken kamı acıktı ve istasyonda küçük bir büfe olduğunu fark etti. Büfeye doğru yürürken hemen tezgâha gidip bir sandviç ısmarlamakla (bu onun yasal hakkıydı) büfenin arkasına gitmek (Güney eyaletlerinde Afrika kökenli Amerikalılar böyle yapardı) arasında kararsız kaldı. Bu arada daha bü-

GENEL ÇERÇEVE, ,

• Ön Yargı: Her Yerde Karşımıza Çıkan Sosyal Fenomen

Ön yargı ve Benlik Değeri Bir ilerleme Rapora

• Ön Yargının Tanımlanması

Stereotipler. Bilişsel Bileşen Ayrımcılık: Davranışsal Bileşen

• Ön Yargının Nedenleri

Düşünme Biçimimiz: Sosyal Biliş Nasıl Anlamlandırırız: Yükleme Yanlılıktan Kurbanı Suçlamak

Ön yargı ve Ekonomik Rekabet: Gerçekçi Çatışma Kuramı Uyma Şeklimiz: Normatif Kurallar Gizli Cinsiyet Ayrancılığı

• Ön Yargı Nasıl Azaltılabilir?

Temas Hipotezi

Temas Ön yargıyı Azalttığında: Altı Koşul İlk Ayrımcılığı Sonlandırma Denemesi Neden Başarısız Oldu?

BAĞLANTILAR: tş birliği ve^TCarşılıklı Bağımlılık: Yapboz Sımfi ' ,Yapboz Neden İşe Yarıyor? BAĞLANTILAR: "Carlos"tan mektup var

• Özet

feye ulaşamadan kendisine kuşkuyla bakan iri kıyım bir beyaz adam yanı-' na yaklaştı. Marshall, adamın bir çeşit kanun adamı olduğunu düşünd çünkü otoriter bir tavırla yürüyordu ve cebindeki şişkinlik bir tabancadan başka bir şey olamazdı.

> "Hey, evlat" diye seslendi adam Marshall'a. "Burada ne arıyorsun?" "Sadece? treni bekliyorum" diye yanıtladı Marshall. Adam kaşlannı çattı, birkaç adım; daha yaklaştı, gözlerini tehditkâr bir şekilde Marshall'm üzerine dikti ve "Seni; duyamadım evlat. Ne dedin?" dedi.
>
> Marshall yanıt verirken kendisinden beklendiği kadar yaltaklanmadığını anla- | dı. "Özür dilerim efendim, treni bekliyorum" Uzun bir sessizlik oldu, adam ' Marshall'ı baştan aşağı süzüyordu, en sonunda, "O trene binmen senin içm iyi 1 olur evlat -hem de en kısa zamanda, çünkü bu şehirde güneş canlı bir zencinin 'j üzerine hiç doğmamıştır" dedi.
>
> 1
> Marshall sonradan sandviçi nereden alması gerektiği sorusunun fazla akade- î mik kaçtığını düşünecekti. Sandviç falan almaktan vazgeçip nereye giderse git- sin bir sonraki trene atlayıp uzaklaşmaktan başka bir şey istemiyordu. Zaten iştahı da kaçmıştı.
> (Williams, 1998)

Thurgood Marshall sonradan NAACP'nin baş danışmanı olacaktı; 1954 yılında Yüksek Mahkeme'de *Brown/Eğitim Kurulu* davasına bakacak ve burada kazandığı zafer devlet okullarında ırk ayrımının yasal olarak sonlandı-nlmasmı sağlayacaktı. Marshall daha sonra Yüksek Mahkeme'ye atandı ve 1991 yılında emekli olana dek görevinin başında kaldı. Cebinde tabanca taşıyan adama neler oldu, bilemiyoruz.

1954 yılındaki Yüksek Mahkeme karan bunu izleyen yıllarda birçok vatandaşhk haklan yasasının önünü açtı ve ABD'deki sosyal haklardan yoksun azınlıklara eşitlik olanağı tamdı. 2008 yılında ABD halkı ülkenin en yüksek makamına Afrika kökenli bir Amerikalıyı getirdi. Bu, çoğu Amerikalının okullarda ırk aynmcılığmı desteklediği 1954 yılında tahmin bile edilemeyecek kadar büyük bir olaydır. Elbette ki Barack Obama'nm başkanlığa seçilmesinin ABD'de ırk ön yargılannın sona erdiği anlamına geldiğini söyleyecek kadar saf değiliz. Ûte yandan, Obama'nm seçilmesinin önemi göz ardı edilemez. Aslında başkanlığa aday olmasının bile anlamı çok büyüktü. Yalnızca bir örnek verecek olursak, araştırmalarda Obama'nm adaylığının siyahilere karşı ön yargılarda keskin bir düşüşe neden olduğu bulunmuştur (Plant, Devine ve ark., 2009). Seçimlerden önceki konuşma-

Obama'nm seçilmesi ABD'de ırk ön yargısının yönü konusunda neler söylüyor?



larda ve sayısız televizyon programında birçok Amerikalı gerçekten akıllı, hitabeti kuvvetli ve öz güvenli bir Afrika kökenli Amerikalıyı izleme olanağına kavuşacaktı. Plant ve meslektaşlarına göre bu imge insanlann genel olarak Afrika kökenli Amerikalılar hakkında besledikleri olumsuz stere- otipleri savunmayı güçleştiriyordu.

Öte yandan ön yargı ciddi bir sorun olmaya devam ediyor. Bu kitapta ele aldığımız sosyal davranışların tümü içinde ön yargı en yaygın ve en tehlikeli olanıdır. Ön yargı hemen herkesin hayatını bir şekilde etkiler. Hepimiz stereotipleştirme ve ayrımcılığın kurbanları ya da potansiyel kurbanlarıyız ve bunun tek nedeni din, cinsiyet, milliyet, etnik köken, cinsel yönelim, dış görünüm ya da engelli olmak gibi tanımlanabilir bir grubun üyesi olmamız. Günümüzde ön yargılar eskiye oranla daha az ve daha seviyeli bir şekilde ifade edilse bile kurbanlarının sırtında ağır bir yük olmayı sürdürüyorlar. Nefret suçlan, kilise yakma olaylan ve ön yargı kaynaklı sayısız şiddet eylemi hâlâ yaşanıyor; Amerika'daki büyük bir şehirde gece olduğunda Afrika kökenli Amerikalıların kendilerini alacak bir taksi bulmakta zorlanması gibi daha "küçük" çaplı olaylar da yaşanmaya devam ediyor (Fountain, 1997).

Aynca, çok çeşitli önemli sosyal meselelerde ABD'de tutum ve deneyim bağlamında büyük bir ırk aynlığı hâlâ varlığını koruyor. Dikkatli gözlemciler bu ayrımın uzun bir süredir farkında olmakla birlikte 1990'lı yılların ortalarında O. J. Simpson cinayet davasında yaşananlar hâlâ ne kadar güçlü olduklannı gözler önüne sermişti. Dava milyonlarca Amerikalının ilgisini çekmişti, ancak dava başladığında sanki beyaz ve siyahi Amerikalılar iki farklı davayı izliyor gibiydi. Beyazlann büyük bir bölümü Simpson'm suç

lu olduğundan emindi, siyahilerin büyük bir bölümü ise en azından delillerin yetersiz olduğunu düşünüyordu.

Bu büyük farklılığın ırk gruplarının ceza hukuku sisteminde yaşadığı farklı deneyimlerden mi yoksa sanığı ne derece çekici ve sempatik bulduklarından mı kaynaklandığını kesin olarak söyleyemeyiz (Tobbin, 1995). Bu ' ve buna benzer fenomenleri anlayabilmek için, ön yargıyı sosyal psikolojik bir fenomen olarak uzun uzadıya incelememiz gerekiyor.

ÖN YARGI: HER YERDE KARŞIMIZA ÇIKAN SOSYAL FENOMEN

Yalnızca azınlık gruplarının baskın çoğunluğun ön yargısına hedef olduğunu söylemek doğru olmaz. Elbette ki ön yargının bu biçimi çok güçlü ve keskindir. Öte yandan, ön yargı aslında her yerdedir; şu ya da bu biçimde hepimizi etkiler. Ön yargı iki yönlü bir yoldur; genellikle azınlık grubundan çoğunluk grubuna doğru ya da aksi yönde akar. Ayrıca her grup ön yargının hedefi olabilir.

Ait olduğunuz en üst gruplardan birini, ulusunuzu ele alalım. Bildiğiniz gibi dünyada herkesin Amerikalılara sevgi, saygı ve hayranlıkla yaklaştığı söylenemez; şu ya da bu dönemde Amerikalılar dünyanın dört bir yanında ön yargının hedefi olmuştur. 1960 ve 70'li yıllarda Kuzey Vietnamh Komünistler Amerikalıları "kapitalist emperyalizmin koşan köpekleri" olarak adlandırıyordu. 21. yüzyılda Orta Doğu'da yaşayan insanlann çoğu Amerikalılan güce susamış, ahlaksız bir millet olarak görür ve "Büyük Şeytan" olarak adlandınr. Amerika kıtasındaki güney komşulan ABD'yi aşın besili, ekonomik ve askerî zorbalar olarak görür.

Daha farklı bir düzeyde, politik müttefikleri bile ABD'ye iyi gözle bakmazlar. Örneğin, stereotipleştirme üzerine yürütülen bir araştırmada İngiliz vatandaşlannm Amerikalılan herkesin işine burnunu sokan, yüzsüz, aşın milliyetçiler olarak nitelendirdiği görülmüştür. Bu yeni bir gelişme değildir: Tarihçi Simon Schama (2003) Ingilizlerin ve diğer Avrupahlann Amerikalılar hakkında son iki yüzyıldır bu şekilde düşündüğünü belirtiyor. Öte yandan, stereotipleştirme iki yönlü çalışır: Amerikalılar da Ingilizleri soğuk, duygusuz ve ilgisiz insanlar olarak nitelendirir. Benzer şekilde, 2002 yılındaki Irak işgalinden önce Birleşmiş Milletler'de yaşanan tartışmalarda

Fransızlar Amerikalılara düşüncesiz kavgacılar, Amerikalılar da Fransızlara ödlek barışseverler etiketini yapıştmvermişti.

Milliyetiniz etiketlendirilmenize ve ayrımcılığa uğramanıza neden olabilecek çok sayıdaki kimliksel özelliğinizden biridir. Irk ve etnik köken ön yargılı tutumlann temel odak noktalarından biridir. Bazı beyaz ya da Avrupa kökenli Amerikalılar da ön yargıya maruz kalır: İtalya ve İrlanda kökenli Amerikalıların uzun zamandan beri olumsuz stereotip- lerle anıldığı biliniyor. Kimliğinizin diğer yönleri, örneğin, cinsiyetiniz, cinsel yöneliminiz ve dinî inançlarınız da ön yargıya maruz kalmanıza neden olabilir. Görünümünüz ya da fiziksel durumunuz da ön yargı yaratabilir; obezite, sakatlıklar ve AIDS gibi hastalıklar insanlann başkalanndan haksız muamele görmelerine neden olabilir.

Küçük siyahi bir kız, kü-\ çük beyaz *bu, lazp&'ma^i^,* gözlemu ister ve bu ısteğfc- ^ Bin özündeki dehşeti: cak gerçeHeççMiHB^ka^^" lüğü aşabilir.

—tom Momson, *The Blvest Eye* [En Mavi *Oözl*

Aptal ve hafifmeşrep sanşm stereotipini düşünün. Hatta mesleğiniz ya da hobileriniz bile stereotipleşti- rilmenize neden olabilir. "Aptal sporcu" ya da "bilgisayar ineği" ste- reotiplerini hepimiz biliyoruz. Kimileri kol gücüyle çalışan işçilere, kimileri de borsa simsarlarına karşı olumsuz tutumlara sahiptir. Sonuç olarak hiçbirimiz ön yargıdan bağışık değiliz; bu, bütün insanlığı ilgilendiren ortak bir sorundur.



Afrika kökenli Amerikalı bir kız çocuğu beyaz oyuncak bebekleri siyahi bebeklerden daha çok istiyorsa öz saygısı konusunda endişelenmeli miyiz?

Ön yargı yalnızca yaygın değil, aynı zamanda tehlikeli bir sorundur.

Bir gruptan sadece hoşlanmamak bile acımasız bir hâl alıp aşın nefrete, bu grubun üyelerinin insandan daha aşağı olduğunu düşünmeye ve işkence, cinayet, hatta soykınma dönüşebilir. Her ön yargılı inanış cinayetle ya da soykınmla sonuçlanmasa bile,

kurbanlarına daha az dramatik şekillerde de olsa acı çektirir. Acımasız öİS yargılara hedef olmanın sonuçlarından biri öz saygı kaybıdır. 6. Böhım'cyS ele aldığımız gibi, benlik değeri insan yaşamının hayati bir parçasıdır. KeıJ* dimiz hakkında düşündüklerimiz, davranışlarımız ve kim olacağımız üz£9 rinde çok önemli ve belirleyici bir rol oynar. Benlik değeri düşük olan tjjg[insan, tanımı gereği, iyi eğitimi, düzgün bir işi, heyecanlı romantik bir ilişi» kiyi vb. hak etmediğini düşünecektir. Dolayısıyla benlik değeri düşük olaafi kişinin mutsuz ve başarısız olma olasılığı, sağlam ve yüksek bir benlik dela ğerine sahip bir kişiye oranla daha yüksektir. Bir demokraside bu tip bir in-Jİ san, mevcut olanaklardan da daha az yararlanacaktır. 1

Ön yargı ve Benlik Değeri î|j

Acımasız ön yargıların hedefi durumumdaki insanlar için düşük benlik değerinin tohumlan genellikle yaşamın ilk dönemlerinde atılır. Sosyal psı-kolog Kenneth Clark ve Mamie Clark (1947) bazılan yalnızca 3 yaşında olan Afrika kökenli Amerikalı çocuklann siyahi olmanın pek de iyi bir şey •. olmadığını düşündüğünü ortaya koymuştur. Bu deneyde çocuklara beyaz ' ya da siyahi bir oyuncak bebekle oynama seçenekleri sunulmuştur. Beyaz bebeklerin daha tatlı ve daha üstün olduğunu hisseden çocuklann çok büyük bir bölümü siyahi bebekle oynamak istememiştir.

Thurgood Marshall 1954 yılında Yüksek Mahkeme'de ırk ayrancılığının çocuklann benlik değerlerinde telafisi mümkün olmayan hasarlara yol açtığını savunmuş ve bu deneyi psikolojik kanıt olarak göstermiştir. Bu deneyi göz önüne alan Yüksek Mahkeme siyahi çocuklan yalnızca ırk farklılığından yola çıkarak beyaz çocuklardan ayırmanın "onlarda toplum içindeki statülerinin aşağı olduğu duygusunu yaratacağına ve bunun da tamiri mümkün olmayacak şekilde zihinlerini ve ruhlarım etkileyebileceğine, dolayısıyla eğitsel tesislerin aynlmasınm doğası gereği eşitsizlik yarattığına" hükmetmiştir (Yargıç Earl Warren, *Brown/Topeka* Eğitim Kurulu davasında çoğunluk karannı bildirdiği konuşmadan, 1954).

Düşük benlik değeri diğer bastınlmış gruplan da etkilemiştir. Örneğin, Philip Goldberg (1968) Afrika kökenli Amerikalılar gibi bu kültürde yaşayan kadmlann da kendilerini entelektüel açıdan erkeklerin aşağısında hissetmeyi öğrendiğim ortaya koymuştur. Goldberg kadm üniversite öğrencilerinden akademik makaleleri okumalarını ve bunlan yeterlilikleri ve yazılış



New York'ta bir taksi şoförünü düşündüğünüzde aklınıza gelen stereotip imge yukandakine benziyor mu?

zlan açısından değerlendirmeleri- istemiştir. Bazı öğrenciler için be- jjirli makaleler erkek yazarlar tarafın- imzalanmış (örneğin, "John T. cKay"), diğerleri içinse belirli ma**kaleler** kadın yazarlar tarafından im- lanmıştır (örneğin, "Joan T. lîcİCay")- Kadın öğrenciler aynı ma- kaleye, kadın bir yazara oranla, erkek bir yazar tarafından imzalandığında daha yüksek puanlar vermiştir. Diğer bir deyişle, bu kadınlar yerlerini öğrenmiştir; tıpkı Afrika kökenli Amerikalı çocukların siyahi oyuncak bebeklerin beyaz bebeklerden daha kötü olduğunu öğrenmelerinde olduğu gibi, kadınların ortaya koyduğu ürünlerin erkeklerin ürünlerinden daha kötü olduğunu düşünürler.

Bir İlerleme Raporu

Clark ve Clark'm deneyi 60 yıldan, Goldberg'in deneyi ise 40 yıldan daha uzun bir süre önce düzenlenmişti. O gün bugündür ABD toplumunda önemli değişimler yaşandı. Örneğin, açık ön yargı ve ayrımcılık sergileyen bariz eylemlerin sayısında keskin bir düşüş yaşandı, pozitif ayrımcılık yasası kadınlara ve azınlıklara daha fazla olanağın kapışım açtı, etkili ve üst düzey görevlerde önemli işler yapan kadmlar ve azınlıklar medyada daha fazla yer almaya başladı. Tahmin edebileceğiniz gibi, bu değişiklikler, söz konusu gruplardaki insanlann benlik değerinde de zamanla bir artışa yol açtı ve bu artış daha önceki deneylerde ulaşılan sonuçların sonraki deneylerde tekrarlanmaması şeklinde kendini gösterdi. Afrika kökenli Amerikalı çocuklar 1930'lara oranla siyahi oyuncak bebekleri daha çok sevmeye başladılar (Gopaul-McNicol, 1987; Porter, 1971; Porter & Washington, 1979, 1989) ve insanlar artık bir yazıyı yalnızca bir kadın tarafından yazıldı diye değersiz görmüyorlar (Swim, 1994; Swim, Borgida, Maruyama, & Myers, 1989). Benzer şekilde, son araştırmalar siyahiler ile beyazlann ya da erkek ve kadmlann benlik değerleri arasında çok da büyük bir fark olmayabileceğini gösteriyor (Aronson, Quinn, & Spencer,

1998; Crocker & Majör, 1989; Steele, 1992, 1997). Gerçekten böyle bir süreç olsa da ABD'de ön yargının artık önemli bir sorun olmadığını söylemek yanlış olur. Bu bölümde daha önce de belirttiğimiz gibi ön yargı birçok gizli ve bazen de o kadar gizli olmayan şekillerde varlığını sürdürmeye devam ediyor. Amerika'da ön yargı yeraltına indi ve daha az açık bir hâle büründü (Peetigrew, 1985,1998; Vala, 2009). Geçen yarım yüzyıl içerisinde sosyal psikologlar ön yargının temelindeki psikolojik süreçleri anlamamıza büyük bir katkıda bulundular ve olası çözümlerden bazılarını belirleyip ortaya koymaya başladılar. Ûn yargı nedir? Nasıl ortaya çıkar? Nasıl azaltılabilir?

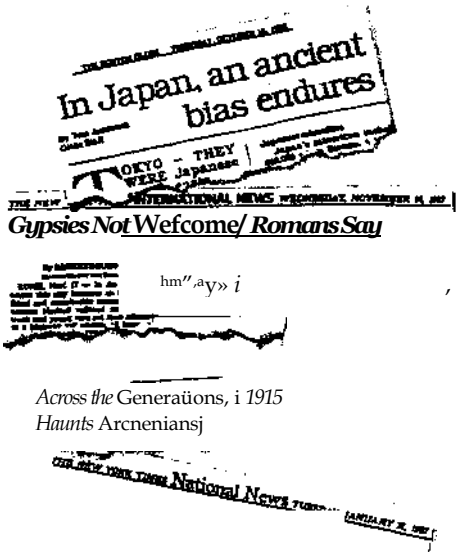
ÖN YARGININ TANIMLANMASI

Ön yargı bir tutumdur. 7. Bölüm'de tartıştığımız gibi tutumlar üç bileşenden oluşur: hem tutumla bağlanalı duygu tipini (örneğin, öfke, yakınlık) hem de tutumun aşırılığını (örneğin, hafif rahatsızlık, açık düşmanlık) temsil eden duygulanımsal ya da duygusal bir bileşen; tutumu oluşturan inanç ve düşünceleri (bilişleri) içeren bilişsel bileşen ve kişinin eylemleri ile ilgili davranışsal içerik -insanlar yalnızca tutum sahibi olmakla kalmaz bunlan genellikle eyleme dökerler.

Ön *yargı* genel tutum yapısını ve bunun duygulanımsal (duygusal) bileşenini anlatır. Teknik olarak, olumlu ve olumsuz ön yargılar bulunmaktadır. Örneğin, Teksaslılar lehine ya da aleyhine ön yargılı olabilirsiniz. Birisinde duygusal tepkiniz olumsuzdur; birisi size "Bu Bob, Teksaslı" sözleriyle tanıtıldığında bu kişinin "şu sinir bozucu Teksaslılar" ifadesine uygun bir şekilde davranmasını beklersiniz. Buna karşılık, duygusal tepkiniz olumluysa "şu harika, sınır tammayan Teksaslılar" ifadesine uygun birisiyle daha tanıştığınız için mutlu olursunuz ve Bob'un cana yakınlık ve samimilik gibi birçok olumlu niteliği sergilemesini beklersiniz. Ön yargı olumlu ya da olumsuz bir duygu içerebilse de sosyal psikologlar (ve genel olarak insanlar) *ön yargı* sözcüğünü öncelikle başkalarına yönelik olumsuz tutumları anlatmak için kullanırlar. Bu bağlamda, ön yargı ayırt edilebilir bir

On yargı „ ... - , r . ,
Ayırt edilebilir bir gruptaki insanlara karşı, yalnızca bu gruba fiye olmalarına dayanarak, düşmanca ya da olumsuz bir tavır Beslemek.

gruptaki insanlara karşı, *yalnızca* bu gruba üye olmalarına dayanarak, düşmanca ya da olumsuz bir tavır beslemektir. Örneğin, birisinin siyahilere karşı ön yargılı olduğunu söylediğimizde bu kişinin siyahilere karşı soğuk ya da düşmanca davranmaya hazır olduğunu ve bütün siyahilerin üç aşağı beş yukarı aynı olduğunu düşündüğünü anlatmak isteriz. Yani, bu bireyin siyahilere atfettiği nitelikler olumsuzdur ve grubun bütününe yöneliktir. Ön yargının hedefi olan bireyin kendine özgü ayıncı özellikleri ya da davranışlan ya fark edilmez ya da göz ardı edilir. Manşetlerde görüldüğü gibi birçok grup ön yargının kurbanıdır.



Stereotipler: Bilişsel Bileşen

Bir an için gözlerinizi kapatın ve şu insanlann karakteristik özelliklerini ve görünümlerini hayal edin: lise amigolarının lideri, New York'ta bir taksi şoförü, Yahudi bir doktor, siyahi bir müzisyen. Bunun zor bir görev olmadığını tahmin ediyoruz. Hepimizin kafasında çeşitli insan "tiplerine" özgü imgeler bulunur. Seçkin bir gazeteci olan Walter Lipp- mann (1922) *stereotip* terimini ilk kullanan ve gerçek dünya ile stereotipler, yani "kafamızda taşıdığımız küçük resimler" arasındaki aynını yapan kişidir. Belirli bir kültürde bu resimler şaşırtıcı derecede benzer olma eğilimindedir. Örneğin, lise amigolarının liderini canlı, hareketli, şirin, entelektüel olmayan bir kız (elbette ki!) olarak düşünmediyseniz buna çok şaşmnz. Kafanızdaki Yahudi doktor ya da New Yorklu taksi şoförü bir kadın olsaydı ya da siyahi müzisyen klasik müzik çalıyor olsaydı yine şaşmrdık.

Erkek amigolar, Yahudi, kadın doktorlar ve siyahi klasik müzik sanatçıları olduğunu söylemeye bile gerek yok. Aslında derinlerde bir yerlerde New York't a her türlü tipte, yapıda, ırkta ve cinsiyette taksi şoförü olduğunu da biliriz. Yine de kategorilerimizi normatif olarak değerlendirdiğimiz şekilde yapma eğilimi sergileriz. Belirli bir kültürde insanlar çok benzer şeyleri normatif olarak değerlendirir ve bunun nedenlerinden biri bu kültürdeki basının bu imgeleri sürdürmesi ve yaygın olarak kullanmasıdır. Öte yandan, stereotipleştirme yalnızca kategorilerden ibaret değildir. Stereotip, aralarındaki farklılıkları göz önüne almaksızın bir grubun hemen hemen bütün üyelerine aynı karakteristik özellikleri atfederek bir grup insan hakkında genelleştirme yapmaktır. Stereotipler bir kez oluştu mu yeni bilgilerin ışığında değiştirilmeye direnirler.

Bu arada, stereotipleştirmenin duygusal değil, bilişsel bir süreç olduğunu hemen belirtelim. Stereotipleştirme zorunlu olarak kasıtlı kötü muameleye yol açmaz. Stereotipleştirme genellikle sadece dünyaya bakışımızı basitleştiren bir tekniktir -ve hepimiz bunu bir dereceye kadar yapanz. Örneğin, Gordon Allport (1954) stereotipieştirmeyi "en düşük çaba yasası" olarak tanımlar. Allport'a göre dünya her şeyle ilgili yüksek oranda ay- nntılı bir tutum geliştirmemize olanak tanımayacak denli karmaşıktır. Biz de bunun yerine bazı konularda düzenli, doğru tutumlar geliştirirken ba- zılan için basit, kabataslak inanışlarla yetinerek bilişsel zaman ve enerjimizi en verimli biçimde kullanırız. (3. Bölüm'de birçok yönünü ele aldığımız sosyal biliş konusunu anımsayın.) Bilgi işleme kapasitemizin sınırlı olduğu düşünülürse insanlann "bilişsel cimriler" gibi davranıp başka- lannı fmlama çabalannda kestirme yollara başvurarak göz karan bir yöntem belirlemesi mantıklıdır (Fiske, 1989b; Fiske & Depret, 1996; Jones, 1990; Taylor, 1981). Sonuçta ortaya çıkan stereotip deneyime ne kadar dayanıyorsa ve ne kadar doğruysa, karmaşık olaylan ele almada uyumsal bir kestirme yol olarak o kadar kullanılabilir. Bununla birlikte, stereotip bir insan sınıfındaki bireysel farklılıklan görmemizi engellediğinde,

Stereotip
Aralarındaki farklılıklan göz: önüne almaksızın bir grubun hemen hemen bütün üyelerine aynı karakteristik özellikleri, atfederek bir grup insan hakkında genelleştirme yapmak.



_, v vı, , ...*Jfflm*

Stereotip ve SaldırgânL-.

F ^ , * ****-«.VS*-

îĞÖzfennizı kapatın. Çok saldırgan tor inşaat işçisi H#ŞJJ*

Jûşunün

sf- ' " ' - ,V"' ' " ^ ^ /'•- V?' " •" ' „ -"-•* -

ilan vazıv» dökün,' ><*. 'f *i. A>W** ^<*v *•• * - **"• " ~-r-s® "Siz de düzenlenen bir araşamadaki deney kanluncılan gibiyseniz, inşaat işçisi ve ^avukat ıiakkmdaki stereoöplerîmz ^aHtrganîılı ternnftui yorumlamanızı etkıleye- J-îçektiz: Kanhmalann çoğu inşaat işçisini fiziksel saldırganlık sergilerken^ avukatı „■ jise sözel saldırganlık sergilerken hayal etmiştir (Kunda, Sinclair, & Gnffm, 1997).

uyumsuzluk, haksızlık ve potansiyel istismar olasılığı da artar. (Bkz. Dene ve Gör! alıştırması.)

Spor, Irk ve Yükleme Stereotipleştirmenin zihinsel kısa yollarının potansiyel istismarı açık ve bariz olabilir -örneğin bir etnik grubun tembel ya da diğer bir etnik grubun açgözlü olduğu düşünülebilir. Öte yandan, potansiyel istismar daha gizli de olabilir, hatta olumlu bir yükleme ile ilgili bir stereotipi de banndırabilir. Örneğin, 1992 yılında Twentieth Century Fox yapım şirketi *Beyaz Adam* Zıpl*ayamaz* {White Men Can't *Jump]* adında eğlenceli bir film yaptı. Burada anlatılmak istenen Afrika kökenli Amerikalı erkeklerin beyaz erkeklerden daha iyi basketbol oynadığıydı. Sonuçta Ulusal Basketbol Ligi NBA'de oynayan oyuncuların %75'i Afrika kökenli Amerikalılardı (Gladell, 1997; Hoose, 1989). Karşılaştırmalı nüfus istatistiklerine bakıldığında bu sayı beklenenin çok üzerindedir (ABD nüfusunun yaklaşık olarak %13'ü Afrika kökenli Amerikalılardan oluşur).

Peki, azınlık istismarı bunun neresinde? Siyahi erkeklerin iyi zıplaya-bildiğim ima etmenin nesi yanlış? İstismar, dağılımlardaki çakışmaları, yani

birçok Afrika kökenli Amerikalı çocuğun basketbola yatkın olmadığı, buna karşılık birçok beyaz çocuğun basketbolda oldukça becerikli olduğu gerçeğini göz ardı ettiğimizde ortaya çıkıyor. Dolayısıyla, Afrika kökenli Amerikalı bir çocuğun basketbol sporunda iyi olmaması bizi şaşkınlığa düşürüyorsa bu tepkimiz çocuğun kişiliğini, gerçek anlamda yadsıdığımız anlamına gelir. Bu tip potansiyel stereotipleştirme istismarlarının yaşandı-

ğmı gösteren, birçok veri bulunmaktadır (Brinson <Sr Robinson, 1991). Akıllıca düzenlenmiş bir deneyde üniversite öğrencilerine bir üniversite basketbol maçmm 20 dakikalık ses kaydı dinletildi. Öğrencilerden Mark Flick isimli bir oyuncu üzerinde yoğunlaşmaları istendi, onunla ilgili bilgiler içeren bir dosyaya ve sözde Flick'e ait olan bir fotoğrafa bakmalarına izin verildi. Katılımcıların yansına gösterilen fotoğraf Afrika kökenli bir Amerikalınındı; diğerleri ise bir beyaza ait bir fotoğraf görecekti. Maçı dinledikten sonra öğrenciler Flick'in performansını değerlendirdiler. Verdikleri puanlar yaygın stereotipieri yansıtıyordu: Flick'in Afrika kökenli bir Amerikalı olduğuna inanan öğrenciler, beyaz olduğunu düşünen öğrencilere oranla, spor yeteneğine ve maçta takımına yaptığı olumlu katkıya daha yüksek puanlar vermişti. Beyaz olduğunu sanan öğrenciler ise daha ha- rekedi olduğunu ve basketbol zekâsının daha yüksek olduğunu düşünüyordu (Stone, Perry, & Darley, 1997).

Stereotipler, Yükleme ve Cinsiyet Stereotipleştirmenin özellikle ilginç dışa vurumlanndan biri de cinsiyet farklılıklarının algılanışında kendini gösterir. Neredeyse evrensel bir şekilde kadmlann, erkeklere oranla, daha sevecen ve daha az iddialı olduğu düşünülür (Deaux & Lewis, 1984). Bu algı bütünüyle rol-ilişkili de olabilir -yani, kadınlara geleneksel olarak yuvayı yapan dişi kuş rolü verilmiş, bu nedenle de onlann daha şefkatli olduklan düşünülmüştür (bkz. Deaux & La France, 1998). Döngünün diğer tarafında ise evrimsel sosyal psikologlar (Buss, 1995,1996b; Buss & Kenrick, 1998) kadın ve erkek davranışlannın tam olarak cinsiyetlerin farklı uyum somdan yaşadığı alanlarda birbirinden aynldığmı öne sürer. Darwinci bir bakış açısıyla, kadmlann erkeklere oranla daha şefkadi olacak bir şekilde evrim geçirmesinin güçlü biyolojik nedenleri bulunmaktadır. Özellikle, es

ki atalarımız arasında anatomik nedenlerle kadmlar her zaman bebeklerin ilk bakıcıları olmuştur; şefkatli olmayan kadmlann hayatta kalan bebek sayısı yüksek değildir; dolayısıyla bu kadınların genlerinin aktarılma olasılığı da daha düşüktür.

Bakıcılığın, erkeklere oranla, kadının genetik doğasının bir parçası olup olmadığını belirlemenin net bir yolu olmasa da, kültürel stereotipin gerçeklikten çok da uzak olmadığı söylenebilir. Araştırmalar, erkeklerle karşılaştırıldığında, kadmlann sosyal duyarlılık, arkadaş canlısı olma ve başkalan- nın iyiliğini düşünme davranışlarını daha çok sergilediğini, erkeklerinse daha baskın, denetleyici ve bağımsız davrandığını gösteriyor (Eagly, 1994; Eagly & Wood, 1991; Swim, 1994). Gerçekten de, en azından, veriler stereotipin gerçek cinsiyet farklılığını azımsadığını gösteriyor (Swim, 1994). Basket örneğinde de olduğu gibi, erkekler ve kadınlar arasında bu özellikler bakımından kayda değer bir çakışma söz konusudur. Yine de, Eagly'nin de (1995, 1996b) öne sürdüğü gibi, farklılıklar önemsiz olarak geçiştirilemeyecek denli tutarlıdır.

Cinsiyet stereo tipleştirmesinin çok zaman gerçekleri yansıtmadığım ve derin olduğunu söylemeye gerek bile yok. Örneğin, bir deneyde erkek üniversite öğrencilerinin üst düzeyde başanlı bir kadın doktorun işinin daha az ehli olduğunu ve başanya erkek bir doktora oranla daha kolay bir yoldan ulaştığını düşündükleri görülmüştür (Feldman- Summers & Kiesler, 1974). Kadın üniversite öğrencilerinin bakış açısı ise farklıdır: Erkek ve kadın doktorun mesleklerine eşit oranda hâkim olduklanm düşünmekle birlikte erkek doktorun başan basamaklanm daha kolay tırmandığını düşünürler. Hem erkek hem de kadın öğrenciler kadın doktora daha yüksek bir motivasyon yüklemiştir. Bir kadına daha yüksek motivasyon derecesi



"Hayır, ben Mel'in sekreteri değilim. Ben Mel'im."

yüklemenin erkek meslektaşlarına oranla daha az usta olduğunu söylemenin farklı bir yolu olduğunu da sözlerimize ekleyelim ("Çok akıllı değil, ama çok çalışıyor").

Bu olasılık benzer bir çalışmada daha belirgin bir şekilde görülüyor (Deaux & Emsweiler, 1974). Erkek ve kadın öğrencilere karmaşık bir görevde çok başarılı olan öğrencilerin performansları gösterilmiş ve bunun - nasıl gerçekleştiği sorulmuştur. Bir erkek başan gösterdiğinde hem erkek hem de kadın öğrenciler bu başarıyı neredeyse bütünüyle erkeğin yeteneği- { ne bağlarken, söz konusu bir kadın olduğunda *hem erkek hem de kadın* öğ- ■ renciler başanmn büyük oranda şans eseri olduğunu düşünmüşlerdir. Ûy- le görülüyor ki cinsiyet stereotipi yeterince güçlüyse her iki cinsiyet de ste- reotipe inanma eğilimindedir.

Öte yandan, bu araştırma da 30 yıl önce yapılmıştır. O gün bugündür Amerikan toplumunda birçok değişiklik yaşanmıştır. Peki bu değişiklikler | kadınlarla ilgili stereotipleri etkilemiş midir? Pek değil, yakın tarihli 58 deneyi dikkatli bir şekilde çözümleyen Janet Swim ve Lawrence Sanna (1996) sonuçların eski araştırma sonuçlarıyla kayda değer oranda tutarlı olduğunu ortaya koymuştur. Özellikle de, bir erkek belirli bir görevde başarılı olduğunda her iki cinsiyetten gözlemcilerin bu başarıyı yeteneğe, kadın aynı görevde başarılı olduğunda ise çok çalışmaya bağladıkları görül- - müştür. Bir erkek belirli bir görevde başarısız olduğunda gözlemciler başarısızlığının nedenini ya şansızlığa ya da fazla çaba göstermemeye bağlarken, bir kadın başarısız olduğunda ise görevi başaracak yeteneğe sahip olmadığı düşünülmektedir.

Çocuklar arasında bile kız çocuklann kendi yeteneklerini küçümseme eğiliminde oldukları görülür. Bir deneyde 4. sınıfa giden erkek çocuklann zekâya dayalı zorlu bir görevde aldıkları başanlı sonuçlan yeteneklerine yorduklan, kızların ise aldıklan başanlı sonuçlan küçümsedikleri görül- müştür. Dahası, bu deney erkek çocuklann başarısızlıklannı şanssızlığa bağlayarak egolannı korumayı öğrendikleri, kızlann ise başansızlığı kendi suçlan olarak görme eğiliminde olduğunu da göstermiştir (Nichols, 1975). Bunu izleyen bir çalışmada kızlann matematik gibi geleneksel olarak erkeklerin alanı olarak görülen konularda çok baskın bir biçimde kendi yeteneklerini küçümseme eğiliminde olduklan görülmüştür (Stipek & Gralinski, 1991). Özellikle ortaokulda okuyan kız öğrenciler matematik

sınavlanndaki başanlannı şansa bağlarken, erkekler öğrenciler başarılarını yeteneklerinin sonucu olarak görürler. Ayrıca bir matematik sınavında başarılı olduktan sonra erkeklerin kızlara oranla daha çok gurur duyduklan da görülmüştür.

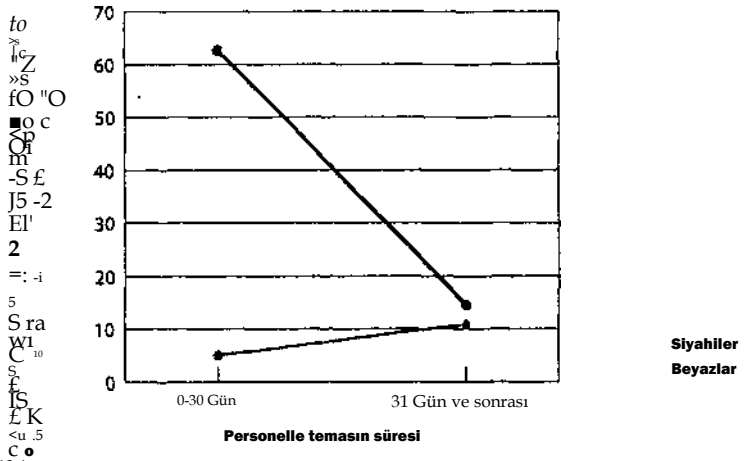
Bu kendini-engelleyen inançlar hiç yoktan ortaya çıkmazlar. Genel olarak toplumumuzdaki tutumlardan etkilendikleri söylenebilir, ancak asıl önemli olan genç kızlann hayatlanndaki insanlar, yani anne babalandır. Bu bakımdan, Janis Jacobs ve Jacquelynne Eccles (1992) annelerin stereotip cinsiyet inançlannm aynı annelerin 11 ve 12 yaşlanndaki kız ve erkek ço- cuklannm yeteneklerini algılayışı üzerindeki etkilerini incelemiştir. Tahmin edebileceğiniz gibi, cinsiyet stereotipleri en güçlü olan anneler kız çocuklannın matematik yeteneklerinin görece daha düşük olduğuna ve erkek çocuklanmn matematik yeteneğinin görece daha yüksek olduğuna inanmaktadır. Stereotip inançlan olmayan anneler ise kız çocuklanmn matematik yeteneğini erkek çocuklanmn altında görmezler. Annelerin inançlan çocuklan nasıl etkilemiştir? Güçlü cinsiyet stereotipleri olan annelerin kızlan da matematiğe yetenekleri olmadığım düşünmektedir; bunun tersi de doğrudur: Güçlü cinsiyet stereotipleri olmayan annelerin kız çocukları da kendini-engelleyen bir zihniyet yapısına sahip değildir. Bu da 3. ve 4. Bölümlerde ele aldığımız kendini doğrulayan kehanetin ilginç bir çeşididir: Burada, anneniz sizden başanlı olmanızı beklemediğinde başansızlık olasılığınız, başarılı olma olasılığınızdan daha yüksektir.

Ayrımcılık: Davranışsal Bileşen

Bu da bizi ön yargının son bileşenine götürüyor: eylem bileşeni. Stereotip inanışlar genellikle haksız muamele ile sonuçlanır. Bunu ayrımcılık olarak adlandmyoruz: bir grubun üyelerine, yalnızca bu gruba üye olduklan için, haksız bir şekilde olumsuz ya da zarar verici eylemler sergilemek.

4. sınıf öğretmeniyseniz ve küçük kızlann matematik konusundaki yeteneksizliğine kesin bir şekilde inanıyorsanız; büyük olasılıkla erkek öğrencilere, kız öğrencilere oranla, çok daha fazla zaman ayınnsmız. Bir polis

Ayrımcılık
Bîr grubun üyelerine,, yalmzca bu gruba üye olduklan tçin^ haksız bir şekilde olumsuz ya da zarar verici eylemler sergilemek.



Şekil 13.1

Siyahi akıl hastalarına yönelik aşın önlemler.

Kuruma kabulün ilk 30 gününde siyahilerin beyazlara oranla şiddete daha eğilimli olduğu varsayılıyordu.
(Bond, DiCandia, & McKennon, 1988 çalışmasından uyarlanmıştır.)

memuruysanız ve Afrika kökenli Amerikalıların beyazlara oranla şiddete çok daha fazla eğilimli olduğunu düşünüyorsanız, tutuklamaya çalıştığınız siyahi bir adama karşı davranışlarınız bu düşüncenizden etkilenebilir.

Bir çalışmada araştırmacılar personeli bütünüyle beyazlardan oluşan bir psikiyatri hastanesindeki hastaların tedavisini incelemiştir (Bond, DiCandia, & McKinnon, 1988). Bu çalışmanın sonuçlannı Şekil 13.1'de görebilirsiniz. Araştırmacılar bu çalışmada personelin hastalann şiddet içerikli davranışlarını kontrol altına almak için en sık başvurdukları iki yöntemi mercek altına almıştır: hastayı tecrit odasına alarak diğer hastalardan ayırmak ya da hastaya deli gömleği giydirerek sakinleştirici vermek. 85 günden uzun bir süreyi kapsayan hastane kayıtlan incelendiğinde daha sert olan yöntemin -yani fiziksel ve kimyasal kısıtlamanın- siyahi hastalara beyazlardan neredeyse dört kat daha fazla uygulandığı görülmüştür. Siyahi ve beyaz hastalann sergiledikleri şiddet eğilimli davranışlarda hemen hiç bir farklılık olmaması bu gerçeği değiştirmemiştir. Dahası, aynmcı tedavi hastaneye kabulleri sırasında siyahi hastalann beyazlara oranla şiddete daha az eğilimli olduklannm tespit edilmesine karşın değişmemiştir.

Bu çalışma önemli bir pozitif bulguyu gözler önüne seriyor: Birkaç hafta sonra gerçekler var olan stereo tipleri alt edebilmiştir. Personel en sonunda siyahi ve beyaz hastalar arasında şiddete eğilimli davranışların derecesi bakımından bir farklılık olmadığını görmüş ve siyahi ve beyaz hastalara eşit muamele etmeye başlamıştır. Bu durum umut verici olmakla birlikte çalışmanın bütünü hem net hem de rahatsız edicidir: Var olan stereotip siyahi hastaların eğitimli profesyoneller tarafından haksız yere sert bir tedavi görmelerine neden olmuştur. Aynı zamanda, gerçeklerin stereotipi alt etmesi personelin profesyonelliğini ortaya koyuyor, çünkü az sonra göreceğimiz gibi kökü derinlere dayanan ön yargı, stereotip ve ayrımcılığı değiştirmek hiç de kolay değildir.

Eşcinsellere Karşı Ayrımcılık 2003 yazında Yüksek Mahkeme eşcinselliğe karşı eyalet yasalarını kaldırarak Amerikan toplumunda eşcinselliğe yönelik tutumun yumuşadığını gösterdi. Bununla birlikte, son 20 yıl içerisinde yürütülen çeşitli çalışmalar eşcinsellerin gündelik yaşamlarında oldukça fazla ayrımcılık ve antipati ile karşılaştığını ortaya koyuyor (Femald, 1995; Franklin, 2000; Herek, 1991).

ABD'de kadınların, etnik azınlıkların ve ön *yimgâaı uygorltğm* g** engelli insanlann aksine, 11 eyalet dışında, iş yandakmdırj yerinde eşcinsellere karşı ayrımcılık yapıl- -Andre Gıde^, 1939 , masını yasaklayan yasalar bulunmamaktadır.

Bu da eşcinsellerin mesleki ayrımcılık mağduru olabileceklerini gösteriyor. Bir işe başvurduğunuzda, eşcinsel olduğunuzu öğrenen potansiyel işverenleriniz size nasıl davranırdı? Sizi geri mi çevirirdi? Heteroseksüellere oranla size daha az yakınlık mı gösterirdi?

Michelle Hebl ve meslektaşlan (Hebl, Foster, Mannix, & Dovidio, 2002) bir alan deneyinde bu sorunun yanıtım aradılar. Deneyi düzenleyenlerle iş birliği yapan 8'i erkek, 8'i kız 16 üniversite öğrencisi yerel mağazalara iş başvurusunda bulundular. Bazı görüşmelerde kendilerini eşcinsel olarak takdim ettiler; diğerlerinde böyle bir durum yoktu. Etkileşimlere bir standart getirmek için bütün adaylar kot pantolon ve kazak giymişti.

Araşnrmacılar iki aynmcılık türünü mercek alana aldılar: formel ayrancılık ve kişiler arası aynmcılık. Formel aynmcılığı ölçmek için işverenin açıktaki pozisyonlar hakkında söyledikleri, iş başvurusu formu verip vermedikleri, başvuranı geri arayıp aramadıklan ve tuvaleti kullanma isteğine verdikleri

tepkiler arasındaki farklılıkları belirleme yolunu izlediler. Kendilerini eşcinsel olarak tanıtanlara karşı bir ayrımcılık yapıldığını gösteren herhangi bir veriye ulaşılamadı, işverenler "eşcinsel" adaylara haksız muamele etmekle suçlanamazdı.

Ûte yandan, kendilerini eşcinsel olarak tanıtanlara kişiler arası ayrımcılık yapıldığım gösteren güçlü belirtiler vardı. "Eşcinsel olmayan" adaylara oranla, işverenler sözel olarak daha az olumlu davranıyor, görüşmeyi daha kısa tutuyor, sohbette daha az sözcük kullanıyor ve daha az göz teması oluyordu. Diğer bir deyişle, potansiyel işverenlerin tavırları eşcinsel olduğuna inandıkları insanlar söz konusu olduğunda rahatsız olduklan ya da daha mesafeli davrandıklarını açıkça gösteriyordu.

ÖN YARGININ NEDENLERİ

Ön yargının biyolojik yapımızda olup olmadığım kimse kesin olarak söyleyemez. Ön yargı doğuştan gelen ve başkalarına düşmanca davranışlar sergileyerek ailemizi, kabilemizi ya da ırkımızı kayırmamızı sağlayan, biyolojik bir hayatta kalma mekanizması olabilir. Buna karşılık, insanlann doğalan gereği sıcakkanlı, açık ve iş birliği yapmaya eğilimli olduğu da söylenebilir. Eğer bu doğruysalar, ön yargı doğal olmayabilir. Tersine, kültür (anne baba, topluluk, medya) kaşıdı ya da kasıtsız olarak bize farklı insanlara olumsuz nitelikler atfetmeyi öğretiyor da olabilir.

Sosyal psikologlar arasında insanlann doğal olarak ön yargılı olup olmadığı konusunda bir fikir birliği olmasa da ön yargının aynntılanm öğrenmek gerektiği konusunda genel bir kabul vardır. Küçük çocuklar anne babalarının ön yargılarını öğrendiğinde büe bu durum aynı ön yargılan yetişkinliklerinde mutlaka taşıyacaklan anlamına gelmez. Gerçekten de araştırmacılar anne babalar ile yetişkin çocuklanmn tutumlan arasındaki benzerlikleri incelediğinde ilginç bir örüntüye ulaşmışlardır (Rohan & Zanna, 1996). Anne babalar eşitlikçi tutumlar ve değerler taşıdığında yetişkin çocuklarında aynı durum görülür. Buna karşılık, anne babaların tutum ve değerleri ön yargılı olduğunda yetişkin çocuklanmn aynı görüşü paylaşma olasılığı daha düşüktür. Peki, ama neden? Bu uyuşmazlık genel olarak toplumun, dar görüşlü anne babalara oranla, daha eşitlikçi olmasından kaynaklanıyor olabilir. Dolayısıyla, anne babalan dar görüşlü olan çocuklar evden ayrıldıklarında (örneğin, üniversiteye gittiklerinde) karşıt görüşleri öğrenme olasılıklan da artar.



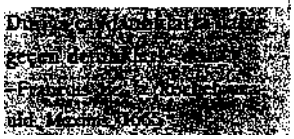
Çocuklar ön yargıyı genellikle anne baba ya da büyük anne babalanndan öğrenirler.

Aynı zamanda, çocuklara ön yargının öğretilebileceği de açıktır., Iowa Riceville'de bir 3. smıf öğretmeni olan Jane Elliot (1977) küçük yaştaki öğrencilerinin fazlasıyla korunaklı bir hayat yaşadıkları konusunda endişeliydi. Çocuklann hepsi Iowa'nın kırsal bir bölgesinde yaşıyordu, hepsi beyazdı ve hepsi Hıristiyan'dı. Elliot'a göre stereotipleştirme ve ayrımcılığın her iki taraf üzerindeki doğrudan etkileri konusunda deneyim kazanmalan öğrencilerinin gelişimi açısından önemliydi. Bu amaçla öğrencilerini göz renklerine göre ikiye ayırdı. Sınıfa mavi gözlü insanlann kahverengi gözlülerden üstün -daha akıllı, daha iyi, daha güvenilir vs.- olduğunu söyledi. Kahverengi gözlü öğrenciler farklı renkte bir yaka takacaklardı, böylece daha aşağı bir grubun üyesi olduklan hemen anlaşılacaktı. Mavi gözlü çocuklara da ayncalıklar tanımıştı: ders aralannda daha fazla oynayabilir, kantinde daha fazla yemek yiyebilirlerdi, sınıfta daha çok övgü alacaklardı vs. Peki, çocuklar bu duruma nasıl tepki gösterdiler?

Elliot yalnızca birkaç saat içerisinde sınıfında küçük bir ön yargılı toplum örneği yaratmıştı. Çocuklar yardımlaşan, birbirine bağlı bir grupken aynmcılık tohumlannm atılmasıyla birlikte sorunlar baş göstermişti. "Üstün" mavi gözlü çocuklar, kahverengi gözlü çocuklarla alay ediyor, onlarla oynamak istemiyor, onlan öğretmene şikâyet ediyor, onlara uygulanabile

cek yeni kısıtlama ve cezalar düşünüyor, hatta okul bahçesinde yumruk .' yumruğa kavgaya tutuşuyorlardı. "Aşağı" kahverengi gözlü çocuklarsa içl[e]i~ rine kapanmış, depresif ve moralsiz bir havaya bürünmüştü. O günkü sı- - navlarda da başarısız olmuşlardı.

Ertesi gün Elliot göz renkleriyle ilgili stereotipleri birbiriyle değiştirdi Çok büyük bir yanlış yaptığını, ashnda üstün olanın kahverengi gözlü ço*' cuklar olduğunu söyledi. Kahverengi gözlü çocuklann taktığı yakalan artık[1] mavi gözlü çocuklar takacaktı. Söylenenler hemen yerine getirildi ve şimdi* roller değişmişti -kahverengi gözlü çocuklar intikam almaya başlamıştı



3. günün sabahında Elliot öğrencilerine ön yargı ve ayrımcılık konusunu işledikleri^ ni ve yaşadıklan toplumda farklı renkten birisi olmanın nasıl bir his olduğunu öğrendiklerini söyledi. Öğrenciler yaşadıklan 2 günlük deneyimi tartıştılar ve mesajı açık bir şekilde anladılar. Daha sonra Elliot bir sınıf buluşmasında artık 20'li yaşlan- nm ortalannda olan aynı öğrencilerle yeniden görüştü. Yaptıklan alıştırmanın anılan inanılmaz ölçüde netti -yaşadıklan deneyiminin yaşamlannı güçlü ve kalıcı bir şekilde etkilediğini söylüyorlardı. Çocukluklannda yaşa- dıklan bu deneyim sayesinde artık daha az ön yargılı davranıyorlardı ve başkalanna yönelik ayrancılığı daha iyi fark ediyorlardı.

Düşünme Biçimimiz: Sosyal Biliş

Ön yargının nedenlerine yönelik ilk açıklamamız bilgiyi işleme ve düzenleme şeklimizin kaçınılmaz bir yan ürünü olduğudur -diğer bir deyişle, insanlann sosyal bilişinin karanlık yüzüdür (bkz. 3. Bölüm). Bilgileri kategorize edip gruplandırma, şemalar oluşturma ve bunlan yeni ve sıra dışı bilgileri yorumlarken kullanma, potansiyel olarak doğru olmayan kestirme yollara (zihinsel kısa yollara) başvurma eğilimimiz, yani sosyal bilişin bütün bu yönleri olumsuz stereotipler oluşturmamıza ve bunlan ayrancılık yapan bir şekilde uygulamamıza neden olabilir. Sosyal bilişin bu karanlık yönünü daha yakından ele alalım.

Sosyal Kategorizasyon: Bize karşı Onlar Ön yargının ilk adımı grupların yaratılması, yani belirli karakteristiklere dayanarak bazı insanlan bir gruba, başkalarını da farklı karakteristiklere dayanarak başka bir gruba koymaktır.

insanlarda sosyal bilişin temelinde bu kategorizasyon türü yatar (Brewer & Brown, 1998; Rosch & Lloyd, 1978; Taylor, 1981; Wilder, 1986). Örneğin, fiziksel dünyayı anlamak için hayvan ve bitkileri fiziksel özellikleri doğrultusunda sınıflandırırız; benzer şekilde, sosyal dünyamızı anlamak için insanları cinsiyet, milliyet, etnik köken gibi başka özellikler doğrultusunda gruplara ayınnz. Bu tip özelliklere sahip insanlarla karşılaştığımızda, aynı özellikleri taşıyan insanlara nasıl tepki vereceğimizi belirlemek için, benzer özellikler taşıyan insanlarla ilgili geçmiş algılarımızdan yararlanırız (Andersen & Klatzky, 1987). Dolayısıyla sosyal kategorizasyon hem yararlı hem de zorunludur; bununla birlikte bu basit bilişsel sürecin sonuçlan çok önemlidir.

Örneğin, Jane Elliot'un göz renklerine göre gruplandırdığı 3. sınıf öğrencileri bu sosyal kategorizasyon doğrultusunda farklı davranışlar sergilemeye başlamıştı. Mavi gözlü çocuklar, yani üstün olanlar, bir araya gelerek sınıftaki yüksek statülerini ve güçlerini etkin olarak ilerletmeye ve kullanmaya başlamışlardı. Bireyin özdeşleştiği grup olarak tanımlanan bir iç-grup oluşturmuşlardı. Mavi gözlü çocuklar kahverengi gözlü çocuklan dışlıyor, onlan farklı ve aşağı görüyorlardı. Mavi gözlü çocuklar için kahverengi gözlü çocuklar bireyin özdeşleşmediği grup olan dış-gruptu.

Iç-Grup Yanlılığı Kurt Vonnegut *Cat's Cradle[Kedi Beşiği]* (1963) adlı romanında dış-gruba karşı iç-grup kavramını çok iyi yakalamıştır. Bir kadm rastlantı eseri İndiana uçağında yeni tanıştığı birisiyle konuşmaktadır. Aslında hiçbir ortak yönleri olmamasına karşın aralannda hemen bir bağ oluşur:

> "Aman Tanrım," dedi kadın, "Indianalı mısın?"
>
> Onayladım.
>
> "Ben de Indianalıyım" diye bir çığlık ata. "Hiç kimse Indianalı olduğu için utanmamalı."
>
> "Ben utanmıyorum" dedim. "Utanan birisine de hiç rastlamadım." (s. 42-43)

Bu iç-grup yanlılığını yaratan mekanizma neydi? Neden iç-grubumu- zun üyesi olarak tanımladığımız insanlara yönelik olumlu duygu ve özel muameleler sergilerken sadece dış-grup üyesi olarak tanımladığımız için başkalanna yönelik olumsuz duygular ve haksız davranışlar sergileriz? Ingiliz sosyal psikolog Henri Tajfel (1982a) bunun altında yatan temel güdünün benlik-değeri olduğunu keşfetmiştir: Bireyler benlik-değerlerini belirli



Okul tişörtlerini giymek iç-grup üyesi olduğumuzu göstermenin yollarından biridir.

sosyal gruplarla özdeşleşerek arttırmaya çalışırlar. Öte yandan, kişinin benlik-değerini arttırmasının tek yolu bu grubu diğer gruplardan üstün görmesidir. Dolayısıyla, Ku Klux Klan üyeleri ırkların birbirlerinden ayrı tutulması görüşleriyle yetinmezler, kendilerini iyi hissetmek için beyaz ırkın üstün olduğuna inanmaları gerekir.

Bu fenomenin arkasındaki katıksız, cilalanmamış mekanizmaları keşfetmek isteyen Tajfel ve meslektaşlan *minimal gruplar* olarak adlandırdık- lan kavramsal varlıklar yarattılar (Tajfel, 1982a; Tajfel & Billig, 1974; Tajfel & Tumer, 1979). Bu deneylerde birbirlerine tamamen yabancı insanlar akla gelebilecek en önemsiz ölçütler doğrultusunda gruplara aynldılar. Örneğin, bir deneyde katılımcılar kendilerini rastgele olarak X ya da W grubuna ayıran bir para atışını izlediler. Diğer bir deneyde katılımcılara ilk olarak daha önce hiç duymadıklan ressamlar hakkındaki fikirleri soruldu, daha sonra sözde resim zevkleri doğrultusunda "Klee tarzı" ya da "Kandinsky tarzı" resim sevenler olarak rastgele bir şekilde gruplara dağıtıldılar. Bu araştırmanın şaşırtıcı yönü, deneyden önce birbirlerini tanımayan ve deney sırasında etkileşime girmeyen katılımcılann kendileriyle aynı anlamsız etiketi taşıyanlara sanki yakın arkadaşlan ya da akrabalanymış gibi davranmalanydı. Kendi gruplannm üyelerini daha çok seviyorlardı, iç-gruplanndaki katılımcıların hoş bir kişiliğe sahip olma ve dış-grup üyelerine oranla daha başanlı olma olasılığını daha yüksek görüyorlardı. En şaşırtıcısı ise para ve

diğer ödülleri kendileriyle aynı etiketi paylaşanlara daha fazla vermeleri ve bunu düşmanca, acımasızca yapmalarıydı -örneğin, kesin bir seçim yapmaları gerektiğinde, eğer yalnızca 2 dolar almaları dış-grup üyesinin 1 dolar alması anlamına geliyorsa, bunu dış-grup üyesinin 4 dolanna karşılık 3 dolar almaya tercih ediyorlardı (Brewer, 1979; Hogg & Abrams, 1988; Mul- len, Brown, & Smith, 1992; Wilder, 1981).

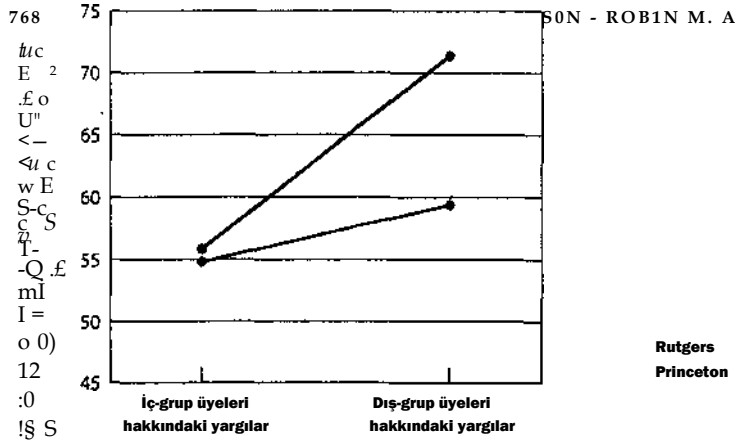
Kısacası, ayrımcılık nedenleri minimal olsa bile iç-grup üyesi olmak dış-grup üyelerine karşı kazanmayı istemenize ve bunlara karşı haksız davranışlar sergilemenize yol açar, çünkü bu tip taktiklerle benlik-değerinizi arttırabilirsiniz. Grubunuz kazandığında ise bu grupla özdeşleşme ve gurur duyma duygularınız da güçlenir. Üniversite takımınız futbol sezonunda başarılı ya da başarısız olduktan sonra neler hissediyorsunuz? Büyük olasılıkla bunun önemsiz olduğunu düşünüyorsunuz -ve büyük olasılıkla uzun vadede öyledir de. Ûte yandan, Robert Cialdini ve meslektaşlan (1976; Cialdini, 1993) çok ilginç bir şey keşfetti. 7 farklı üniversitede bir futbol maçını takip eden ilk pazartesi günü sınıflarda kaç öğrencinin üniversite tişörtü ya da kazağı giydiğini saydılar. Tahmin edebileceğiniz gibi yenilgilere oranla galibiyetlerden sonra bunlan giyenlerin sayısı daha fazlaydı.

Dış-Grubun Homojenliği İç-grup yanlılığının yam sıra, sosyal kategorizasyonun diğer bir sonucu da hepsi birbirine benziyor inancı olan dış-grup homojenliği algısıdır (Linville, Fischer, & Salovey, 1989; Quattrone, 1986). İç- grup üyeleri dış-grup üyelerinin birbirlerine gerçekte olduğundan daha fazla benzediğini (homojen olduklarım) ve iç-grup üyelerinden daha fazla homojen olduklarım düşünürler. Üniversitenizin sportif ya da akademik alanda geleneksel bir rakibi var mı? Eğer varsa, bir iç-grup üyesi olarak, büyük olasılıkla kendi üniversitenize bu rakipten daha fazla değer veriyor (böylece benlik-değerinizi arttmyor ve yükseltiyor) ve büyük olasılıkla rakip okul öğrencilerinin, kendi üniversitenizdeki öğrencilere oranla, birbirlerine daha fazla benzediğini (örneğin, belirli bir tip olarak) düşünüyorsunuzdur.

İki rakip üniversitenin, Princeton ve Rutgers üniversitelerinin öğrencileri arasında yürütülen bir çalışmayı ele alalım (Quattrone & Jones, 1980).

Dış-Grup Homojenliği
Dış-grup üyelerinin birbirlerine gerçekte olduğundan daha fazla benzediği (homc olduklan) ve iç-grup üyelerine oranla birbirlerine daha fazla

benzedikleri algısı.



Şekil 13.2
İç-grup ve dış-grup üyeleri hakkındaki yargılar
Hedef kişinin iki seçenek arasında bir tercih yapmasını izleyen katılımcılardan kendi okullarındaki öğrencilerin (iç-grup) ve rakip okuldaki öğrencilerin (dış-grup) hangi oranda aynı seçimi yapacağını tahmin etmeleri istenmiştir. Sonuçta dış-grup yanlılığı olduğu görülmüştür: Öğrencilerin, iç-grup üyelerine oranla, dış-grup üyelerine yönelik tahminleri daha yüksektir (daha fazla benzerlik).
(Quattrone & Jones, 1980 çalışmasından uyarlanmıştır.)

Bu iki üniversite arasındaki çekişme spor, akademi, hatta sınıf bilincine dayanır (Princeton özel üniversite, Rutgers devlet üniversitesidir). İki üniversitenin erkek araştırma katılımcılarına, içinde üç farklı genç erkeğin bulunduğu video görüntüleri seyrettirilmiş ve kendilerinden bir karar vermeleri istenmiştir -örneğin, bir videoda deneyi düzenleyen kişi erkek bir katılımcıya işitme algısı üzerine yürütülen bir deneyde rock müzik mi yoksa klasik müzik mi dinlemek istediğini sormuştur. Kaalımcılara bu kişinin bir Princeton ya da Rutgers öğrencisi olduğu söylenmiş, böylece video görüntüsündeki kişi bazıları için bir iç-grup üyesi, bazıları içinse dış-grup üyesi olmuştur. Kaülımcılardan video görüntüsündeki adamm hangisini seçeceğini bilmeleri istenmiştir. Adam seçimini yaptıktan sonra (örneğin, rock ya da klasik müzik) katılımcılara bu üniversitedeki öğrencilerin kaçta kaçının aynı tercihi yapacağım düşündükleri sorulmuştur. Tahminler hedef kişinin iç-grup ya da dış-grup üyesi olmasına göre değişmiş midir? Şekil 13.2'de görebileceğiniz gibi sonuçlar dış-grup homojenliği hipotezini destekliyor: Hedef kişi dış-grup üyesi olduğunda katılımcılara göre bu kişinin seçimi di-

ger dış-grup üyelerinin seçimini, iç-grup üyelerine (yani kendi üniversitelerinde okuyan bir öğrenciye) oranla, daha fazla öngörür. ABD, Avrupa ve Avustralya'da düzenlenen çok çeşitli deneylerde de benzer sonuçlara ulaşılmıştır (Duck, Hogg, & Terry, 1995; Hartstone & Augoustinos, 1995; Judd & Park, 1988; Ostrom & Sedikides, 1992; Park & Rothbart, 1982). Mantıksızlık Derinlere yerleşmiş ön yargılan olan insanlarla tartıştıysa- nız fikirlerini değiştirmenin ne kadar zor olduğunu siz de biliyorsunuz demektir. Çoğu konuda sağduyulu ve mantıklı olan insanlar bile ön yargılı olduklan bir konuda aklıselim, mantıklı yaklaşımlara görece kapalı hâle gelirler. Peki, ama neden? Bir tutumun duyuşsal ve bilişsel yönlerini içeren iki nedenden ötürü. Birincisi, ön yargılı insanlarla tartışmayı bu denli zor kılan şey öncelikle tutumlann duygusal yönüdür; mantıksal argümanlar duygulara karşı gelmede etkisiz kalırlar. Mantığı kullanarak ön yargılı tutumları değiştirmenin zorluğu Gordon Allport'un çığır açan kitabı *The Nature ofPrejudice* (1954; *Ön yargının Doğası)* kitabında çok iyi bir şekilde anlatılmıştır. Allport bu kitapta Bay X ile Bay Y arasındaki bir konuşmayı aktanr:

> *Bay X:* Yahudilerin sorunu, yalnızca kendi gruplarını önemsemeleri.
>
> *Bay Y:* Ama vakıf kuruluşlannm kayıtlan Yahudilerin, sayılanna oranla ve Yahudi olmayanlara oranla genel hayır işlerine daha cömert bağışlarda bulunduk- lanm gösteriyor.
>
> *Bay X:* Bu da sürekli olarak iyilik satın almaya ve Hristiyanlann işlerine burunlarını sokmaya çalıştıklanm gösteriyor. Tek düşündükleri şey para; etrafta bu kadar çok Yahudi bankacı olmasının nedeni de bu.
>
> *Bay Y:* Ama yeni bir çalışmaya göre bankacılık sektöründe çalışan Yahudilerin oranı çok düşük, Yahudi olmayanlara oranla çok daha az.
>
> *Bay X:* Ben de onu diyorum; saygın işlere girmiyorlar; tek işleri sinema ve gece kulüpleri... (s. 13-14)

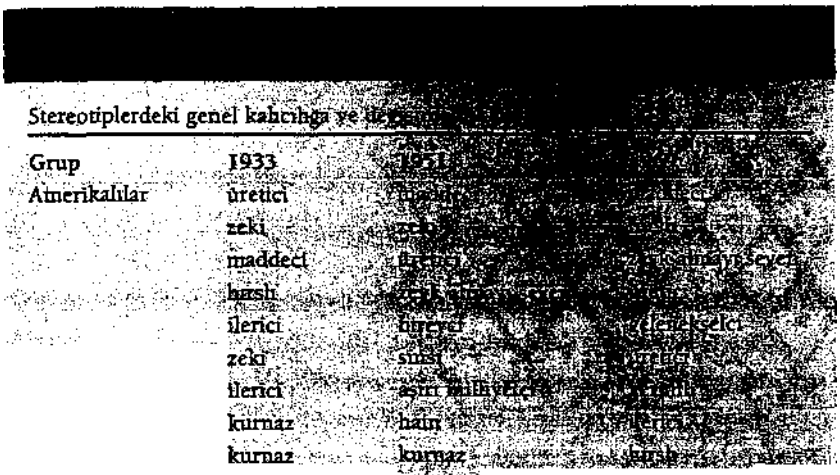
Bay X Yahudiler hakkmdaki inançlanna takılıp kaldığı için yanıtlan da mantıklı değil. Aslında ön yargılı Bay X "Benimle uğraşma, ben karanmı verdim" demek istiyor. Bay Y'nin verdiği güçlü verileri çürütmek yerine gerçekleri Yahudilere duyduğu nefreti des

> Zilimlerimiz lekeler hâlinde gelişir, ve[1] yağ lekelerin- de olduğu gibi bu lekeler yayılır Ancak onların olabildiğince ar yayılmalarına izin veririz, bilgimizin çoğu gibi eski ön yargılarımızı ve inançlarımızı da olabildiğince değiştirmeden saklarız
>
> -Wıllıaın James, 1907

tekleyecek şekilde çarpıtıyor ya da sadece göz ardı edip yeni bir saldırıya girişiyor. Bay X'in argümanları artık yerlerde sürünüyor olsa bile Ûn yargılı tutumu sapasağlam yerinde duruyor.

İkinci olarak, daha önceki bölümlerde de ele aldığımız gibi, bir tutum, hedefindeki ilgili bilgileri işleme şeklimizi düzenleme eğilimindedir. Bu da bir arkadaşının ön yargısını azaltmaya çalışan kişinin karşısına zorluklar çıkarır. Söz konusu önemsediğimiz sosyal bilgileri işlemek olduğunda hiçbirimiz %100 güvenilir bir muhasebeci olamayız. İnsan zihni olayların nesnel bir çetelesini tutmaz. Bu nedenle, belirli gruplar hakkında belirli fikirleri (ya da şemaları) olan insanlar bu grupla ilgili bilgileri diğer grupla ilgili bilgileri işledik-lerinden farklı işlerler. Hedef gruplar hakkmdaki görüşleriyle tutarlı bilgilere daha çok dikkat eder, bunları daha sık tekrarlar (ya da anımsar) ve dolayısıyla bunları bu kanılarla çelişen bilgilere oranla daha iyi hatırlarlar (Bedenhausen, 1988; Dovidio, Evans, & Tyler, 1986; O'Sullivan & Durso, 1984; Wyer, 1988). Bunlar 4. Bölüm'de tartıştığımız *şematik bilgi işlemenin* bilinen etkileridir. Bu etkileri ön yargı konusuna uyguladığımızda bir gruba üye olan bir kişi beklentilerimiz doğrultusunda davrandığı zaman bu davranış sahip olduğumuz stereotipi onaylamış, hatta güçlendirmiş olur. Dolayısıyla stereotipler değişime görece bir direnç gösterir; sonuç olarak doğru olduklannı gösteren kanıt hep karşımızdadır -yani, inanışlarımız bizi onu görmeye yönelttiği zaman. Stereotiplerin Kalıcılığı Stereotipler kültürel inanışları yansıtan, belirli bir toplumda belirli bir grubun üyeleri hakkındaki kolaylıkla ayırt edilebilen betimlemelerdir. Örneğin, kadm sürücü ya da aşın duygusal kadm stereotipini hepimiz biliriz. Bu stereotiplere inanmasak bile bunlan başkalan- mn sahip olduğu yaygın bir inanış olarak hemen ayırt edebiliriz. Örneğin, Princeton Üniversitesi'nde yürütülen ve 36 yıllık bir süreyi kapsayan (1933-1969) bir dizi çalışmada öğrencilerden çeşitli etnik ve millî gruplann ayıncı özelliklerini atamalan istenmiştir (Gilbert, 1951; Karlins, Coff- man, & Walters, 1969; Ktaz & Braly, 1933). Katılımcılar bu konuda bir zorluk çekmemiş ve büyük oranda hemfikir olmuştur. Türkler gibi aslında çok az bilgi sahibi oldukları gruplar hakkındaki stereotiplerden bile ha-

> Bağnazın zihni gözdeki iris gibidir, üzerine ne kadir ışık tutarsanız o kadar daralır. '
>
> - - -
>
> rOliver WenâeU Holmes-' Jr.; 1907

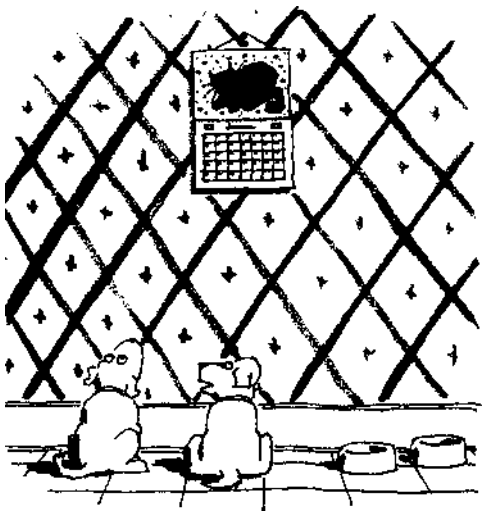


Stereotiplerdeki genel kahcılığa ve ilişkin

Grup	1933	1951	1969
Amerikalılar	üretici		
	zeki		
	maddeci	üretici	
	hırslı		
	ilerici	üretici	(ilerlikçi
	zeki	sinsi	
	ilerici	aşırı milliyetçi	
	kurnaz	hain	
	kurnaz	kurnaz	
		zeki	maddeci
	üretken		ureiKeır , ı * ,« seki' ,
	sinsi		
	zeki		
	batıl inançlı		
(Afrika kökenliler)			
	tembel	müziksever	kaygısız kaygısız tembel r cahil
	tembel	cahıf	.zevk almayı seven
	müziksever	zevk almayı seven	«gösteriş meraklısı

Gılbert (1951); Karlins, Cofiman, & Walters (1969); Katz & Braly (1933) çatışmalarından uyarlanmıştır.

herlerinin olduğu görülmüştür. Tablo 13.1'de bu çalışmada elde edilen bazı sonuçlan görebilirsiniz. 1933 yıllanndaki stereotiplerin ne kadar olumsuz olduğuna ve zamanla daha az olumsuz bir hâle büründüğüne dikkatinizi çekelim. Bu çalışmalann özellikle ilginç olan yanı da 1951 yılında katılımcılara kendilerine verilen görevden rahatsızlık duyduklannı dile getirmeye başlamalandır (1933 yılında böyle bir rahatsızlık söz konusu değildir). 1969 yılma gelindiğinde birçok katılımcı yalmzca rahatsızlık duymakla kalmamış, kendileri stereotiplere inanmadıklan için bu stereotiplerin var olduğunu da kabullenmek bile istememişlerdir (Karlins ve ark., 1969). Çeyrek yüzyıl kadar sonra Patricia Devine ve Andrew Elliot (1995) stereotiplerin aslında hiç de ortadan kalkmadığını göstermiştir; hemen her katılımcının Afrika kökenli Amerikalılar hakkmdaki olumsuz stereotiple-



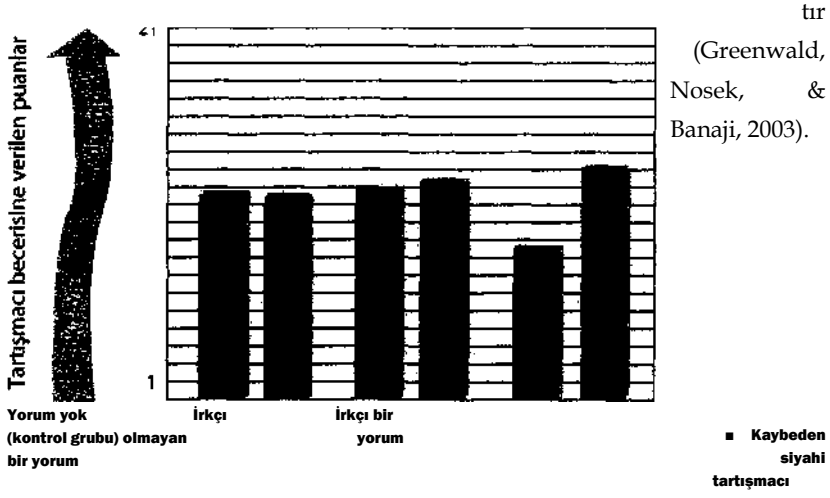
"Bu bir kedi takvimi, yani doğru olmayabilir."
© The New Yorker Collection 1995 Jack Ziegler cartoonbank.com. Tüm haklan saklıdır.

rin hâlâ bütünüyle farkında olduğu görülmüştür.

Stereotiplerin Etkinleşmesi Bu da önümüze şaşırtıcı bir sosyal biliş bulmacası koyuyor: Bir stereotipi biliyorsanız bu durum hedef bir kişi ile ilgili bilişsel bilgi işlememizi bu stereotipe inanmasak ve kendimizi bu gruba karşı ön yargılı hissetmesek bile etkiler mi? Şu senaryoyu düşünün: Bir gruba üyesiniz ve bir başkasının başanmını değerlendiriyorsunuz. Gruptaki birisi bu kişi hakkında çirkin, stereotip bir yorum yapıyor. Bu yorum onun başanmı hakkındaki görüşünüzü etkiler mi? Büyük olasılıkla "Hayır, tamamen görmezden gelirim," diye düşü- nüyorsunuzdur. Peki, ama bunu yapabilecek misiniz? Yorumun bu gruptaki insanlar hakkında zihninizdeki bütün diğer stereotip ve inançlan tetik- leyip ve bu kişi hakkındaki değerlendirmenizi etkilemesi mümkün müdür?

Bu sorunun yanıtını arayan araştırmacılar katılımcılann önünde nükleer enerji konusunda tartışan biri Afrika kökenli Amerikalı, biri beyaz iki iş birlikçi kullandılar (Greenberg & Pyszcynski, 1985). Gruplann yansı için Afrika kökenli Amerikalı tartışmacı çok daha iyi argümanlarla tartışmayı açık bir şekilde kazanacaktı; diğer yansı için de beyaz tartışmacının yaklaşımlan çok daha iyi olacaktı ve tartışmayı o kazanacaktı. Katılımcılardan her iki tartışmacının da becerisini puanlandırmalan istendi; bununla birlikte katılımcılar değerlendirmeye geçmeden hemen önce kritik deney manipülasyonu devreye girecekti. Grubun içine yerleştirilen bir iş birlikçi şu üç şeyden birini yapacaktı: (1) Afrika kökenli Amerikalı için çok ırkçı bir yorumda bulunacaktı -"Zencinin bu tartışmayı kazanmasına imkân yok"; (2) Afrika kökenli Amerikalı hakkında ırkçı olmayan bir yorumda bulunacaktı -"Savunan (ya da karşı çıkan) tartışmacının kazanması imkânsız" ya da (3) hiçbir yorumda bulunmayacaktı.

Araştırmacılar ırkçı yorumu duyan katılımcıların bunu bütünüyle göz ardı etmeyi başarabildikleri takdirde Afrika kökenli Amerikalı tartışmacıya bu tip bir yorumu duymayanlardan farklı puanlar vermeyeceklerini düşünüyordu. Peki, öyle mi olmuştu? Şekil 13.3'te yanıtın hayır olduğu açıkça görülebiliyor. Görebildiğiniz gibi herhangi bir yorum olmadığında katılımcılar Afrika kökenli Amerikalıyı ve beyaz tartışmacıyı eşit değerlendiriyordu; benzer şekilde Afrika kökenli Amerikalı tartışmacı hakkında ırkçı, stereotip olmayan bir yorum yapıldığında yine başarımının beyaz tartışmacı kadar olduğu düşünülüyordu. İrkçı yorum ırkçı stereotip- Ieri tetikledikten sonraysa katılımcılar Afrika kökenli Amerikalı tartışmacıya, diğer gruplardaki tartışmacılara oranla, çok daha düşük puanlar veriyordu. Neden? Aşağılayıcı yorum Afrika kökenli Amerikalılarla ilgili diğer stereotipleri etkinleştiriyordu ve böylece yorumu duyanlar, tartışmacının aynı performansını, ırkçı yorumu duymayanlara oranla, daha az başarılı buluyorlardı. Olumsuz stereotiplerin kişinin bilinçli farkmdalık düzeyinin altında işlediği bu fenomen, örtük ön yargı olarak adlandırılmış-tır (Greenwald, Nosek, & Banaji, 2003).



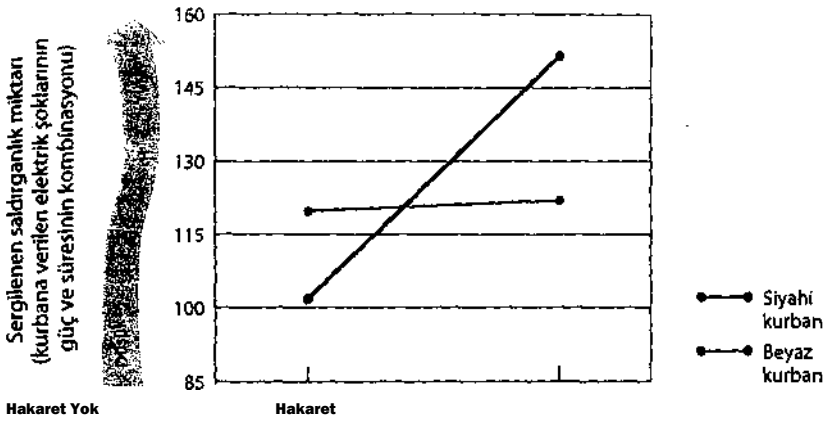
Şekil 13.3
Stereotip inancın etkinleşmesi
Siyahi tartışmacı hakkında aşağılayıcı bir yorum yapılması gözlemcilerde gizli stereotipi etkinleştirmiş ve performansına daha az puan vermelerine neden olmuştur. (Greenberg

& Pyszcynski, 1985 çalışmasından uyarlanmıştır.)

Benzer bir çalışmada aslında deneyi düzenleyenlerin iş birlikçisi olan' bir Afrika kökenli Amerikalının tek bir olumsuz davranışı siyahlara karşı olan olumsuz stereotipleri etkinleştirmiş ve katılımcıların başka bir Afrika kökenli Amerikalı ile etkileşime geçmek istememesine neden olmuştur (Henderson-King & Nisbett, 1996). Bu bulgulara göre çoğumuzda stereotipler yüzeyin hemen altında tetikte beklemektedir. Stereotipi etkinleştirmek için fazla bir şey yapmak gerekmez ve bir kez etkinleşti mi bu, dış- grup üyesinin algılanışı ve gördüğü muamele bakımından karanlık sonuçlar doğurabilir.

Bu süreç Rogers ve Prentice-Dunn'ın (1981) düzenlediği bir deneyde güçlü bir şekilde ortaya konmuştur: Beyaz öğrencilere sözde bir biyolojik geri bildirim çalışmasının parçası olarak kendilerine beyaz ya da Afrika kökenli Amerikalı olduğu söylenen bir "öğrenciye" elektrik şokları verecekleri söylenmiştir. Öğrenciler başlangıçta siyahi öğrencilere daha düşük şoklar vermiştir -belki de ön yargılı olmadıklarını göstermek istemişlerdir. Daha sonra öğrencinin kendileri hakkında aşağılayıcı yorumlar yaptığım duy-duklannda doğal olarak sinirlenirler. Şimdi ellerinde elektrik şoku verme imkânı da olduğundan, siyah öğrenciyle çalışan katılımcılar, beyaz öğrenciyle çalışan katılımcılara oranla, çok daha yüksek düzeyde elektrik şoku uygulamıştır (bkz. Şekil 13.4). Aynı sonuçlara İngilizce konuşan Kanadah-lann Fransızca konuşan Kanadahlara, heteroseksüellerin eşcinsellere, Yahudi olmayan öğrencilerin Yahudilere ve erkeklerin kadınlara karşı davra- mşlannı inceleyen çalışmalarda da ulaşılmıştır. Normal şartlar altında katılımcılar olumsuz duygularını başanyla bastırabilirken öfkelendikleri ya da engellendikleri ya da benlik-değerlerinin sallantıya girdiği anlarda artık *ma-zur gösterebildikleri için* örtük ön yargılannı doğrudan göstermişlerdir. Ben *kötü ya da ön yargılı birisi değilim, ama bana hakaret etti!*

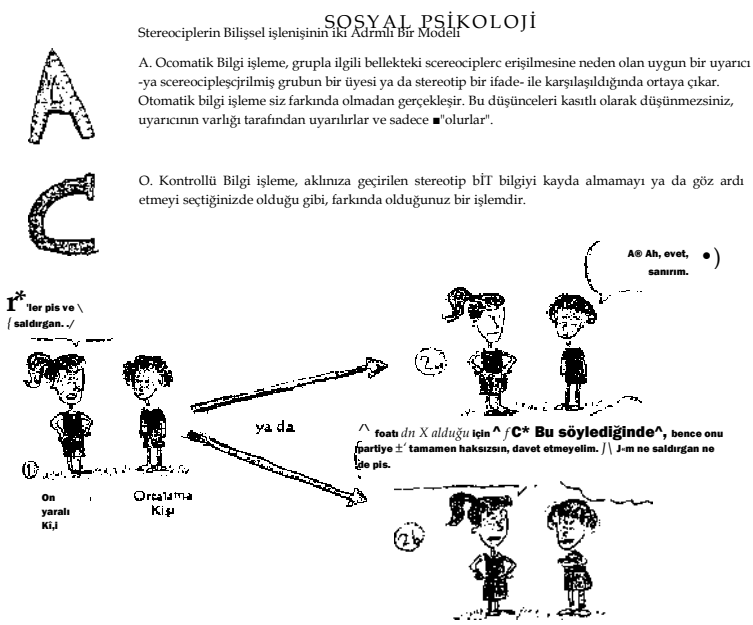
Stereotipler ve Otomatik ve Kontrollü Olarak İşlenmesi Bu etkinleştirme işlemi nasıl çalışır? Patricia Devine ve meslektaşlarına göre toplumun üyeleri kendileri inanmasa bile erişilebilir stereotiplerden oluşan bir arşivi paylaşır. Devine bilgilerin işlenmesini otomatik ve kontrollü olmak üzere ikiye ayırır (Devine, 1989a; Devine, Plant, Amodio, Harmon-Jones, & Vance, 2002; Zuwerink, Montieth, Devine, & Cook, 1996). Otomatik işlemler üzerinde kontrolümüz yoktur. Örneğin, bir ön yargı ölçeğinde çok düşük puan aldığınızda kültürde var olan "Afrika kökenli Amerikalılar düşmanca



Şekil 13.4
Afrika kökenli Amerikalılara yönelik ön yargıların ortaya çıkması.
(Rogers & Prenüce-Dunn, 1981 çalışmasından uyarlanmıştır.)

davranırlar", "Yahudiier maddecidir" ya da "Eşcinsel erkekler kadınsıdır" gibi belirli stereotipleri biliyorsunuz demektir. Bu stereotipler belirli koşullar alanda otomatik olarak tetiklenir -insanın akima gelir. Bu süreç otomatik olduğu için kontrol edemez, gerçekleşmesini engelleyemezsiniz. Stereotipleri bilirsiniz ve aklınıza geliverirler, örneğin birisiyle tanışırken ya da birisinin başanmını değerlendirirken. Öte yandan, derin ön yargıları olmayan insanlarda kontrol işlemleri bu ön yargılan bastırabilir ya da ak edebilir. Örneğin, bu tip birisi "Bu stereotip adil ve doğru değil -Afrika kökenli Amerikalılar beyazlardan daha düşmanca davranmıyorlar. Onun etnik kökeniyle ilgili stereotipleri göz ardı et" diye düşünebilir.

O hâlde, Devine'm kuramına göre bilişsel bilgi işleme iki-adımlı bir modele dayanır. Otomatik bilgi işleme bilgileri çağınr -bu örnekte, stereotipleri- ancak kontrollü (ya da bilinçli) bilgi işleme bunu red ya da göz ardı edebilir. Peki ya meşgul, yoğun, dikkati dağılmış olduğunuzda ya da yeterince odaklanamadığmızda? Bu durumda kontrollü bilgi işleme düzeyini başlatamayabilirsiniz, yani otomatik işlemin -stereotip- sağladığı bilgi hâlâ aklımzdadır ve reddedilmemiştir. Devine (1989a) tam da bu süreci incelemek üzere yola çıkmıştır: Dış-grubun bir üyesi ile karşılaştığınızda stereotip otomatik olarak etkinleşir ve bu stereotip bilinçli bilgi işleme yoluyla -örneğin, ön yargılı olmayan insanlar tarafından- göz ardı edilebilir (bkz. Şekil 13.5).



Şekil 13.5
Stereotiplerin bilişsel işlenişinin iki adımh bir modeli.

ilk olarak, Devine çok sayıda öğrenciye bir ön yargı testi uygulamış ve bu öğrencileri puanlarına göre yüksek ön yargılı ve düşük ön yargılı gruplarına ayırmıştır. Daha sonra, ön yargıdan bağımsız olarak, her iki grubun da ırksal stereotipler hakkında eşit bilgiye sahip olduğunu ortaya koymuştur. Daha sonra da otomatik ve bilinçli bilgi işleme süreçlerini test etmiştir: stereotip sözcüklerini (örneğin, siyahi, saldırgan, tembel, zenginlik) katılımcıların algısal (bilinçli) farkmdalık düzeylerinin hemen altında kalacak şekilde hızlı bir şekilde bir ekrana yansıtmıştır Katılımcılar bir şeyler görür ancak bunun ne olduğun emin olamazlar -yani, bilinçli bilgi işleme süreçleri sözcükleri tanımlayamaz, ancak otomatik bilgi işleme süreçleri sözcükleri tanır; peki Devine bundan nasıl emin olabilir?

Sözcükleri ekrana hızla yansıttıktan sonra katılımcılardan etnik kökeni söylenmeyen "Donald" hakkında bir öykü okumalannı ve onunla ilgili izlenimlerini puanlandırmalarını ister. Donald biraz belirsiz bir şekilde anlatılmıştır; öyküde olumlu ya da olumsuz yorumlanabilecek şeyler yapar. Ekranda siyahi Amerikalılarla ilgili stereotipleri gören katılımcılar nötr söz

cükler gören katılımcılara oranla Donald'ı önemli ölçüde olumsuz bir şekilde değerlendirmiştir. Dolayısıyla, bir grup için olumsuz stereotip hazırlanmıştır (otomatik bilgi işleme yoluyla bilinç dışında etkinleştirilmiştir); katılımcılar, Donald'm karakteriyle ilgili değerlendirmelerinde de görüldüğü gibi, farkında olmadan bu düşmanca ve olumsuz sözcüklerden etkilenmiştir. Bu stereotipler bilinçli bilişsel kontrollerinin dışında çalıştığından ön yargılan düşük olan öğrenciler de kültürel stereotipten (örneğin, siyahiler saldırgandır) ön yargılı öğrenciler kadar etkilenmiştir.



Patricia Devine'm kuramına göre bilgileri otomatik ya da kontrollü bir şekilde işleyebiliriz. Yani, bu adama karşı otomatik tepkiniz ön yargılı olabilse de, daha kontrollü bir bilgi işleme aracılığıyla bu tepkinin arkasındaki stereotipleri geçersiz kılabilirsiniz.

Devine son deneyinde öğrencilere bilinçli bilgi işleyişlerini de içeren bir görev vermiştir: öğrencilerden siyahi Amerikalıları anlatmak için kullanılabilecek bütün sözcüklerin bir listesini yapmalannı istemiştir. Yüksek-ön yargılı öğrenciler, düşük-ön yargılı öğrencilere oranla, önemli ölçüde fazla sayıda olumsuz sözcük yazmıştır. Diğer bir deyişle, düşük önyargılı katılımcılar olumsuz stereotipi silmek için bilinçli bilgi işleyişlerini kullanmış ve dolayısıyla etkiden görece bağımsız bir şekilde yanıt verebilmişlerdir.

Devine'ın çalışması stereotipleştirme ve insanlann bununla başa çıkma şekillerini önemli ölçüde aydınlatmıştır. Devine'a göre Amerikan toplu- mundaki hemen her beyaz, Afrika kökenli Amerikalılar hakkmdaki olumsuz stereotipi öğrenmiştir. Dolayısıyla bu negatif stereotip hemen herkeste otomatik olarak etkinleşir. Dolayısıyla, ön yargılı davranmamak için çoğu insan bu otomatik tepkiyi bastırmak üzere fazladan çaba harcar.

Ön yargıyı Mazur Göstenne-Bastırma Modeli Devine'mkine benzer çalışmalarda ulaşılan bulgulan açıklamak için Christian ve Amy Eshleman

(2003) ön yargı ifadesinin nasıl işlediği üzerine ikna edici, kapsamlı bir model öne sürmüştür. Bu modele göre çoğu insan ön yargıyı ifade etme istekleri ile hem başkalarının gözünde hem de kendi içlerinde (bağnaz olmadıklarına dair) olumlu benlik-kavrammı koruma ihtiyaçları arasında kalır. Öte yandan, gördüğümüz gibi ön yargılı itkileri bastırmak için eneıji harcamak gerekir, insanlar sürekli eneıji harcamaktan kaçınmak üzere programlandıkları için sürekli olarak belirli bir dış-grupla ilgili olumsuz tutumlarını mazur gösterecek bilgileri ararlar. Bu gruptan hoşlanmamak için geçerli bir mazeret bulduklarında ise olumsuz bir tutum sergileyip aynı zamanda yine de bağnaz olmadıklarını hissedebilirler -böylece bilişsel çelişkiden kaçınmış olurlar. Crandall ve Eshleman'm deyişiyle "Mazur gösterme, bastırmayı etkisiz hâle getirir, bir sığmak sağlar, eşitlikçi ve ön yargılı olmayan bir benlik-imgesini korur" (2003, s. 425). Örneğin, eşcinsellerden hoşlanmadığınızı ve onlann heteroseksüellerle aynı haklara sahip olmamaları gerektiğim düşünmeye eğilimli olduğunuzu düşünün. Öte yandan, bu duygulan ve eylemleri bastınyorsunuz çünkü eşitlikçi, açık görüşlü bir kişi olduğunuza dair benlik-imgenizi korumak istiyorsunuz. Tüm o enerjiyi itkinizi bastırmaya harcamaktan nasıl kurtulursunuz? Eşcinsel karşıtı düşünce ve duygulann ifade edilmesini mazur göstermek için çoğu kişi Incil'i kullanır. Incil belirli bir bakış açısıyla okunduğunda eşcinsel karşıtı duruş eşcinsellere karşı değil, "aile değerleri" yanlısı olarak savunulabilir. Böylece, aksi takdirde adil olmadığını düşünebileceğiniz eylemleri desteklemenize karşın açık fikirli bir kişi olduğunuza dair benlik imgenizi korumuş olursunuz (bkz. Myers & Scanzoni, 2006).

Incil hem tarihsel hem de dinsel bir belge olduğu için artık inanmadığımız çeşitli yaklaşımlan mazur göstermek için kullanıldığını da sözlerimize ekleyelim. Örneğin, 19. yüzyılda birçok Amerikalı köle sahibi, köle sahibi olmanın ahlaksızca bir davranış olmadığını göstermek için Incil'i kaynak gösteriyordu (Çıkış 21:7). Bunlann önde gelenlerinden Virginalı Rahip Thomton Stringfellow köleliğin günah olduğunu öne süren Kuzeylilerin "aşikâr cehalederini tekzip etmek" için bir kitap yazmıştı (1841): "İbrahim'den Isa'ya dek geçen 2000 yıllık sürede bu kurum Tann'nın takdirine nail olmuştur." Stringfellow, Isa'nm köleliği kabul ettiğini ve aksi yönde hiçbir şey söylemediğini öne sürüyordu. Incil'de geçen sevgi ve adalet ile ilgili öğretilerin hastanelerin çoğalmasında, üniversitelerin kurulmasında ve köleliğin kaldırılmasında da kullanıldığını sözlerimize hemen eldeydim. Gordon Allport'un (1954, s. 444) belirttiği gibi, "Dinin rolü çelişkilidir. Hem ön yargı yaratır hem de ötı yargıyı kaldırır."

Yanılsamalı Korelasyon Bilişsel işlemlerimizin stereotip düşünceyi sürdürmesinin diğer bir yolu da yanılsamalı korelasyon yoluyla olur (Fiedler, 2000; Garcia-Marques & Hamilton, 1996; Shavitt, Sanbonmatsu, Smittipa- tana, & Posavac, 1999). İki şey arasmda bir ilişki olmasını beklediğimizde, aslında olmasa bile, bunun böyle olduğu yönünde kendimizi kandırırız. ABD toplumunda birçok yanılsamalı korelasyon bulunur. Örneğin, çocuğu olmayan çiftlerde bir çocuğu evlat edindikten sonra kadının hamile kalacağına inanılır -görünüşe göre çifderin evlat edindikten sonra daha az endişeli ve stresli olmalarından dolayı. Tahmin edin bakalım: Bu korelasyon bütünüyle yanılsamalıdır. "Kısır" çiftlerin evlat edindikten sonra çocuk sahibi olduklarına kimi zaman rastlanır, ancak bunun gerçekleşme sıklığı evlat edinmeyen "kısır" çifderinkinden farklı değildir. İlk durum o denli heyecan vericidir ki aslında olanlar, edindiğimiz bu izlenimden kaynaklanan ya- nılsamalı bir korelasyondan başka bir şey değildir (Gilovich, 1991).

Bütün bunların ön yargı ve stereotiplerle ilişkisi nedir? Yanılsamalı korelasyonlar daha çok olaylar ya da insanlar ayırt edilebilir ya da aşikâr olduklarında, yani alışık olduğumuz tipik sosyal sahneden farklı, kara koyun olduklarında ortaya çıkar (Hamilton, 1981; Hamilton, Stroessner, & Mac- kie, 1993). Azınlık grubunun üyeleri -örneğin, ırk bazında- tanımı gereği ayırt edilebilirler çünkü toplumda daha az sayıda bulunurlar. Sayı açısından ayırt edilebilir olmayan diğer gruplar -örneğin, insanoğlunun %50'si kadınlardan oluşur- -stereotip olmayan bir meslek ya da yetenek nedeniyle -örneğin, ABD senatosunun kadın bir üyesi- yine ayırt edilebilir ya da aşikâr olabilirler. David Hamilton ve Robert Gifford (1976) bu tip bir ayırt edilebilirliğin yanılsamalı korelasyonun yaratılmasına, yani ayırt edilebilir bir hedef kişi ve sergilediği davranış arasında bir ilişki kurulmasına ve buna inanılmasına yol açtığını göstermiştir. Daha sonra da bu yanılsamalı korelasyon hedef grubun bütün üyelerine uygulanır.

Yanılsamalı Korelasyon
Aslında birbirleriyle ilişkisi olmayan olaylar arasında ilişkiler -ya da korelasyon- görme eğilimi.





Afrikalı kadmlann stereotipi değişiyor mu?

Peki, bu gündelik hayatta nasıl işler? Çok fazla Yahudi tanımadığınla, dolayısıyla bir Yahudi ile etkileşime girmenin sizin için ayırt edici bir olay olduğunu ve genel olarak Yahudile-
rin sizin için ayırt edilebilir olduğunu varsayalım. Banka yatırımcısı olan! Yahudi ile tanıştığınızı düşünün. Tanıştığınız ikinci Yahudi'nin de bir eS nomist olduğunu düşünün. Böylece Yahudiler ile para arasında yanılsa® bir korelasyon kurulur. Yahudilerin maddeci olduğunu söyleyen stereoög| ten de haberiniz varsa, deneyimlerinizden yola çıkarak kurduğunuz koreî yon size çok daha akla yakın gelir. Bunun sonucunda da gelecekte Yahu lerin maddeci davrandığı durumları fark etme olasılığınız yükselir ve macE-3

____ _____ deci davranmadıkları durumları daha az farfi

> Fanatik, fikrini değiştire-meyen, konuyu da değiştir-meyen insandır.
> -Winston Churchill, 1944

etmeye başlarsınız, ayrıca Yahudi olmayanlaff nn maddeci davrandığı durumları da daha azEj fark etme eğilimi sergilersiniz. Durumları^ beklentileriniz doğrultusunda görmenizin^ nedeni, yeni bilgileri kurduğunuz yanılsama?- lı korelasyon doğrultusunda işlemenizdir. Ayrıca zihninizdeki stereotipin;[7] gerçek olduğunu doğrulayarak bu yanılsamalı korelasyonu da güçlendirirsin niz (Hamilton & Sherman, 1989; Mullen & Johnson, 1988).

Yanılsamalı korelasyonlann çok daha edilgin bir şekilde kurulabildiğini de

sözlerimize ekleyelim. Ayırt edilebilir bir grupla ilgili deneyiminiz.

Şstlaka kişisel olmak zorunda değildir. Televizyon, gazeteler ve diğer jjjedya araçları da kadınlan, azınlıkları ve stereotip rolleri olan diğer grup- ı betimlerken yanılsamalı korelasyonlar kurarlar (Busby, 1975; Deaux & H^France, 1998; Friedman, 1977; McArthur & Resko, 1975). **llereotip** İnançları Ne Değiştirebilir? İnsanlann olumsuz stereotip inanç- nnı nasıl değiştirebilirsiniz? Yalnızca doğru bilgilendirme, stereotiplerin Addedilmesini sağlayabilir mi? Ne yazık ki bu iş o kadar kolay değil. Diyeli ki yan komşunuz Asya kökenli Amerikalıların vatansever olmadıkları- t düşünüyor. Peki ya ona 2. Dünya Savaşı'nda en donanımlı saldın birimi- plrin bütünüyle Asya kökenli Amerikalılardan oluştuğunu söylerseniz ne jlur? Bu bilgi komşunuzun stereo tiplerini etkiler mi?

Tam olarak değil. Araştırmacılar insanlara var olan stereo tiplerini çürümüyor gibi görünen bir ya da iki örnek içeren bir bilgi verildiğinde çoğunun '.genel inanışında bir değişiklik olmadığım ortaya koymuştur. Gerçekten de, bir deneyde verilen bu tip çürütücü bilgi aslında katılımcılann stereotip inanışlarını *güçlendirmiştir,* çünkü çürütücü bilgiler inanışlanna tutunmalannı sağlayacak daha fazla neden bulmalanna neden olan bir meydan okumaya dönüşmüştür (Kunda & Oleson, 1997).

Öte yandan bir stereotip *değiştirilebilir;* bu büyük oranda çürütücü bileğinin nasıl sunulduğuna bağlıdır. Araştırmalarda yalnızca iki ya da üç güç- lü çürütücü bilgi kınntısı verildiğinde katılımcılann çürütücü bilgilere "istisnalar kaideyi güçlendirir" tepkisini verdiği ve söz konusu bilgileri reddettiği görülmüştür. Öte yandan, katılımcılar stereotipleriyle çelişen bilgilerin bombardımanına maruz bırakıldığında yavaş yavaş inanışlarını değiştirmeye başlamışlardır (Webber & Crocker, 1983). Tartışmayı iki t konuyu vurgulayarak toparlayalım: (1) Hepimiz başkalannı bir dereceye *t'* kadar stereotipleştiririz -bunun nedeni hepimizin bilişsel cimriler olmamızdır ve (2) duygusal tutumlar duygusal olmayanlara oranla daha zor değiştirilebilirler. Dolayısıyla güçlü ön yargılan olan birisi, diğerlerine oranla daha derin, daha yoğun bir şekilde stereotipleştirir. Bu süreç boyunca ön yargılı tutumlar âdeta bir kaleye, bilişlerden oluşan kapalı bir devreye dönüşür ve bu kale mantıksal argümanlann ya da birbirleriyle bağlantısız çürütücü bilgilerin

Neden gizlidir, ama sonuç bilinir.
-Ovidius, M.Ö. l~yüzyıl

etkisini azaltır.

Nasıl Anlamlandırırız: Yükleme Yanlılıkları

4. Bölüm'de değindiğimiz gibi insanlar ve durumlar onlar hakkmdaff memiz gereken her şeyi anlatan kullanma kılavuzlarıyla gelmezler. Bul den, insanların neden belirli şekillerde davrandıklarını anlamak için si bilişin bir yönüne, yükleme süreçlerine güvenmemiz gerekir. Bir davranışını anlamak için yüklemeler yaptığımız gibi, bütün insan nyla ilgili olarak da yüklemeler yapanz. Göreceğiniz gibi, **4.** Bölüm'de! aldığımız yükleme yanlılıkları şimdi çok daha zararlı ve tehlikeli bir şe de geri dönüyorlar: ön yargı ve ayrımcılık.

Yatkınlığa/Duruma Bağlı Açıklamalar Stereotiplerin bu denli sinsi **ve**]S lıcı olmasının nedenlerinden biri, insanlardaki yatkınlığa yükleme eğilir yani bir kişinin davranışının durumun bir yönüne değil, kişiliğinin 1 nüne bağlı olduğu sonucuna adamaktır. Bu, **4.** Bölüm'de değindiğimiz **tef**mel yükleme hatasıdır, tijj sanların davranışlarını ki|f liklerine bağlamak sıklıkla vŞ doğru olsa da durumdaki belirleyiciler de insan davranış- 1 lannı şekillendirebilir. Dola- - yısıyla, yatkınlık yüklemelerine çok fazla güvenmek, | sıklıkla yükleme hatalan yapmamıza neden olur. Bu a sürecin bireysel düzeyde işlediği düşünülürse, temel yükleme hatasını bütün bir insan grubu, dış-grup için yapağımız düşünüldüğünde ortaya çıkabilecek sorun ve karmaşa da çok büyük boyutlu olacaktır.



Dünya sahnesinde başarılı olan bir Afrika kökenli Amerikalı başkan imgesi eski stereotipi değiştirebilir mi?

Stereotipler yatkınlık yüklemeleridir ve olumsuzdurlar. Thomas Pettig- rew (1979) birisinin olumsuz davranışını bütün bir gruba bağlayarak yatkınlık hatalan yapma eğilimimizi **temel yükleme hatası** olarak tanımlar. Örneğin, Yahudi karşm stereotiplerin *bazıları* Yahudilerin davramşlannı

mlayan Hristiyanlann temel yükleme hatası yapmasının bir sonucu- . 2500 yıl kadar önce 3. Diaspora döneminde Yahudilerin ilk olarak ana- tanlannı terk etmek zorunda bırakılmaları sırasında yerleştikleri yeni rlerde arazi satm almalarına ya da zanaatkârlık yapmalarına izin verilmi- rdu. Bir geçim kaynağı arıyorlardı ve bazıları borç verme işine girdiler • bu yapabilecekleri birkaç meslekten biriydi. Bu meslek seçiminin nedenle- ' • den biri de Hristiyanlann Hristiyanlardan faiz almasını engelleyen yasa- ardı, Yahudiler için böyle bir yasak söz konusu değildi. Bununla birlikte, ahudiler faiz karşılığında borç veriyorken Hristiyanlann bunu yapamamamı Yahudiler hakkında bir yatkınlık yüklemesi yarattı: Tek ilgilendikleri şey "naraydı, çiftçilik gibi işlerde emekleriyle "dürüst" bir şekilde çalışmıyorlar- 'dı. Bu yükleme bir temel yükleme hatasına dönüşünce Yahudiler Shakes- - peare'in *Venedik* Taciri'ndeki Shylock ya da Dickens'm *Oliver* Twist'indeki Fagin karakteriyle dramatize edilen ve ölümsüzleştirilen iş birlikçi, kötü niyetli parazitler olarak damgalandılar. Yatkınlık stereotipi hiç kuşkusuz 1930'larda ve 1940'larda Hitler'in Nazi rejiminin 6 milyon Yahudi'yi katletmesi örneğinde olduğu gibi Avrupa'daki Yahudi karşıtlığının yarattığı barbarca sonuçlara da katkıda bulunmuştur ve İsrail devletinin doğmasıyla birlikte Yahudilerin toprağı işleyerek çölü yeşillendirmesine karşın günümüzde de varlığım sürdürmektedir.

Benzer şekilde, birçok Amerikalıda Afrika kökenli ve Latin Amerika kökenli Amerikalılar hakkında saldırganlık ve şiddet potansiyeli stereotipi söz konusudur, bu da çok güçlü bir yatkınlık yüklemesidir. Bir çalışmada sahte bir davada jüri rolü oynayan üniversite öğrencilerinin bir sanığı yalnızca adının Robert Johnson değil de Carlos Ramirez olmasından dolayı suçlu bulduğu görülmüştür (Bodenhausen, 1988). Dolayısıyla, güçlü yatkınlık yüklemesi ile bağlantılı stereotip, bu örnekte Latin Amerika kökenli isim, tetiklendiğinde savunma makamının davramşlannı açıklayabilecek her türlü durumsal bilgi ya da hafifletici neden göz ardı edilmiştir.

Diğer bir çalışmada, araştırmacılar farklı bir yatkmlığa/duruma bağlı bir olasılık yaratmıştır. Üniversite öğrencileri affedilmesi düşünülen mahküm-

tr'

; Temel Yükleme Hatası - [1]

Birisinin olumsuz davranışını bütün bir gruba bağlayarak yatkınlık, hatalan yapma * eğilimi.

larla ilgili kurgulanmış dosyaları okumuş ve buradan edindikleri bilgileri af

karan vermek üzere kullanmışlardır (Bodenhausen & Wyer, 1985). Kimi zaman suç, saldırganla ilgili genel stereotipe uygundur -örneğin, Latin Amerika kökenli bir erkek, Carlos Ramirez, saldın ve darp suçundan ya da yüksek sınıftan bir Anglo-Amerikalı, Ashley Chamberlaine, yolsuzluktan tutuklanmıştır. Diğer örneklerde ise suçlar stereotiplerle tutarlı değildir Tutuklulann işledikleri suçlar, katıhmcılann stereotipleri ile tutarlı olduğunda öğrencilerin af tavsiyeleri daha katı olmuştur. Öğrencilerin çoğu af karanyla ilgili, ancak stereotip ile tutarsız olan "cezaevinde iyi hâl" gibi ek bilgileri de göz ardı etmiştir.

Bu sonuçlar insanlar stereotiplerimize uyduğunda, onların neden belirli bir şekilde davrandıklanna dair ipuçlarına gözlerimizi kapadığımız* gösteriyor. Davranışlanna içinde bulunduklan durum ya da yaşam koşullan- nm değil, karakter ya da yatkınlıklan ile ilgili bir şeyin neden olduğunu varsayıyoruz. Diğer bir deyişle, temel yükleme hatası çirkin yüzünü gösterdiğinde duruma bağlı yüklemeler değil, etnik bir grup ya da ırk grubu ile ilgili stereoüp inamşlanmıza dayanan yatkınlık yüklemeleri yapıyoruz. Stereotip Tehdidi ABD'de çeşidi kültürel gruplann akademik sınav başa- nmlan arasında istatistiksel bir farklılık bulunuyor. Genel olarak, kayda değer bir örtüşme olmakla birlikte Asya kökenli Amerikalılar grup olarak, Afrika kökenli Amerikalılardan daha başanlı olan Anglo-Amerikanlardan biraz daha başanlılar. Bunun nedeni nedir? Bu duruma ekonomik, kültürel, tarihî ya da politik çeşidi açıklamalar getirebiliriz. Son zamanlarda keşfedilen önemli bir neden, olumsuz stereotiplerin ürettiği kaygı ile bağlantılıdır. Etkileyici bir dizi deney düzenleyen Claude Steele, Joshua Aronson ve meslektaşlan en azından çok önemli bir etkenin açık bir şekilde durumsal olduğunu ve stereotip tehdidi olarak adlandırdıklan bir fenomene dayandığım ortaya koydular (Aronson ve ark., 1998,1999; Steele, 1997; Steele & Aronson, 1995a, 1995b). Özellikle, Afrika kökenli Amerikalı öğrenciler kendilerini yüksek düzeyde değerlendirmeci eğitsel durumlarda buldukla- nnda çoğunlukla mevcut olumsuz kültürel "entelektüel gerilik" stereotipi-

-Stereötfp *Tâtdidi*

Bîr grabuti ürelerinin davranışları ile kültürel bir stereotipi doğrulayacakları endi» - **ni doğrulamakla ilgili bir endişe yaşarlar. Aslında "bu sınavda başarısız olursam hem kendimi hem de ırkımı kötü göstermiş olacağım" demektedirler. Bu fazladan endişe de bu tip durumlarda iyi bir başanm sergileme yeteneklerini kısıtlar. Örneğin, düzenledikleri deneylerden birinde Steele** ve Aronson zorlu bir sözlü sınav olan GRE testini Stanford Ûniversitesi'ndeki Afrika kö- Paha" 6nc«ieıvrârdıgım bir kenli ve

beyaz öğrencilere bireysel olarak uy- kamyı'cbgralanıak için her gulamıştır. Öğrencilerin yansı inceleme ko- tçrlu ak kanıta bakarım nusunun öğrencilerin entelektüel yetenekle- _Lord Ma'scm′ P°lıu' || ri olduğu konusunda ikna edilmiştir -ve test - . ■ ■. s, geçerli ya da güvenilir olmadığı için (2. Bölüm'deki tartışmamızı anımsayın) başanmlannm gerçek yetenekleri konusunda hiçbir şey söylemediği teminatı verilmiştir. Sonuçlar araştırmacılann düşüncelerini doğrular nitelikte olmuştur. Sınavın yalnızca tamsal bir araç olduğuna inanıyor olsun ya da olmasın bütün beyaz öğrenciler sınavda aynı başanmı göstermiştir. Yeteneklerinin ölçülmediğini düşünen Afrika kökenli Amerikalı öğrenciler de beyazlarla aynı _____ _____- başanmı sergilemiştir. Öte yandan, sınavın Bppimir ön yargılan yere- - yeteneklerini ölçtüğünü düşünen Afrika kö- riz, yine de hepimiz ön.yar- - kenli öğrenciler beyaz öğrenciler ya da diğer - gruptaki Afrika kökenli öğrenciler kadar ba- -Herbert Spencer, 1873 şanlı olamamıştır. Aynı deneyler dizisinin sonraki deneylerinde Steele ve Aronson ırk daha belirginleştirildiği takdirde Afrika kökenli Amerikalı öğrencilerin başaranındaki düşüşün de daha açık olduğunu bulmuştur.

Stereotip tehdidinin etkileri diğer başanm alanlannda da görülür. Jeff Stone ve meslektaşlan (1999) minyatür golf oyununun "sporda stratejik zekâ" çerçevesinde sunulduğu zaman siyahi sporculann beyazlardan daha kötü bir başanm sergilediğini bulmuştur. Öte yandan, oyun "doğal spor yeteneği" adı alanda sunulduğunda örüntü tersine dönmüş ve siyahi sporcular beyazlardan daha başanlı olmuştur.

Stereotip tehdidi cinsiyet bakımından da etkilidir (Spencer, Steele, & Wuinn, 1999). Genel stereotipe göre erkekler matematik konusunda kadınlardan daha başanhdır. Bu deneyde kadınlara testin erkek ve kadmlann matematik yetenekleri arasındaki farkı ölçmek amacıyla düzenlendiği söy-

ROBIN

lendiginde kadmlann erkekler kadar **başanlı** olamadığı görü koşulda aynı testin kadın erkek farkhhgj konusuyla alakah o lenmiş ve kadınlar erkeklerle *aynı* başarımı sergilemiştir. Bu d bir şekilde tehdit edici duruma sokulan beyaz erkekler arasında: ni gösterir. Örneğin, Joshua Aronson ve meslektaşlan (1999) lerle, yani üstün matematik yetenekleri olduğu düşünülen bir taştırılacağım düşünen beyaz erkeklerin matematik sınavında nlı olduğunu göstermiştir. Aynca, Brown ve Pinel (2002) | otipten ne kadar haberdarsa stereotipin başanm üzerindeki e kadar fazla olduğunu ortaya koymuştur.

Stereotip etkileri tıasıl tersine çevrilebilir? Aronson ve konuda şu yaklaşımı geliştirdiler: Stereotip hakkında düşünme# şına başanmı düşürebiliyorsa, o hâlde farklı bir zihin-yapısı stere ' çevirerek başanmı arttırabilir. Örneğin, Matthew McGlone ve Jof son'un (2006) düzenlediği yeni deneylerden birinde çok basit **bit** içeren bir koşul yaratılmıştır: Mekân yeteneği üzerine zorlu bir sınâ den önce katılımcılara "seçici bir kuzeydoğu üniversitesinde" ögf® lan anımsatılmış tır. Bu anımsatma katılımcılara yalnızca "kuzeydo duldan" anımsatılan kontrol koşulunda gözlemlenen erkek-kaii ortadan kalkması için tek başına yeterli olmuştur. "Ben iyi bir öğraf[m] hin yapısı "kadınlar matematikte başanlı değildir" stereotipini etkini de karşılamış, bu da kadın katılımcıların mekân başaranlarını kayd çüde arttırmıştır, ileri cebir düzeyindeki üniversite öğrencileri son, & Harder, 2007) ve gerçek standart ölçüm testlerine giren ört:" rencileriyle de benzer sonuçlara ulaşılmıştır (Good, Aronson, '^
2003) . Araştırmalar başka karşı-stereotip zihin yapıîanmn da başarı, cı etkileri olduğunu ortaya koyuyor: yeteneklerin sabit değil, ilerletil' ması (Aronson, Fried, & Good, 2002; Good, Aronson, & Inzîichf" hatta stereotiplere maruz kalan grupların standart testlerde endiş nın normal olduğu yönündeki zihin yapısı bile aynı etkiyi göst" (Aronson & Wilîiams, 2009; Johns, Schmader, &t Martens, 2005Jİ' stereotip tehdidinin anlaşılması testlerdeki ve diğer değerlendirme!' şanmın iyileştirilmesinde kullanılabilir.

Laboratuvar deneyleri başanlı Afrika kökenli Amerikalı rol ü gören siyahi öğrencilerin daha yüksek başanm sergilediği#?



Stereotip tehdidi, insanlar var olan olumsuz bir kültürel stereotipe karşı değerlendirildiklerini hissettiğinde ortaya çıkar.

*arx <Sr Roman, 2002; Mclntyre, Paulson, & Lord, 2003). Laboratuvardan erçek dünyaya geçersek, Barrack Obama'nm Başkan seçilmesinin olası etlerini düşünün. Obama yalnızca zekâ ve başan modeli olmakla kalmıyor, inerika tarihinde ilk defa siyahi bir başkan seçilmesi Afrika kökenli Ame- alılann başarabileceklerinin sınırsız olduğunu ortaya koyuyor. Kimi ga- teciler bundan yola çıkarak Obama'nın başkan seçilmesinin stereotip teh- 'dini azaltabileceğini ve Afrika kökenli Amerikalı çocuklann sınav başan- arttırabileceğini öne sürdüler (Dillon, New York Times, 1-23-2009). .ununla birlikte, iyi kontrollü bir deneyde Joshua Aronson ve meslektaşla- böyle bir etkiye rastlamadılar. Araştırmacılara göre hukuk fakültesinde ofesörlük yapmış ve ilk siyahi başkan olan Obama'mn, etkin bir rol mo- 'elinin sınırlanın aşmış olabileceğini öne sürdüler; yani Obama o denli T'ksek yeteneklere sahiptir ki tipik öğrenciler onunla özdeşleşemezler Aronson ve ark., 2009, basından).

% Kurbanı Suçlamak

| Ne kadar denerlerse denesinler nadiren ayrımcılığa uğramış insanlann n yargı kurbanı olmanın ne demek olduğunu tam olarak anlamalan zordur, askın çoğunluğun iyi niyetli üyeleri Afrika, Latin Amerika ve Asya kökenli inerikalılann, Yahudilerin, kadmlann, eşcinsellerin ve ayrımcılığın hedefi

%

jpn diğer gruplann çektiklerine sempati gösterebilir, ancak ırk, etnik, dinî ya da diğer grup üyelikleri açısından değil, alışılagelmiş bir şekilde erdemleri

temelinde değerlendirilenler için gerçek empati zordur. Empati olmadığı zaman da çektikleri için kurbanı suçlama tuzağına düşmekten kaçınmak da zorlaşır. Bu "hak edilmiş ün" biçiminde de olabilir. Şöyle ki: "Yahudiler ta- : rihleri boyunca kurbanlaştınldıysalar, bunu hak edecek bir şey yapmış olma- - lılar." Bu tip düşünceler dış-grup üyelerinin çoğunluk için konulan davranış standartlarından daha katı standartlara uyması talebini doğurur.

İşin ilginci, 4. Bölüm'de ele aldığımız gibi, kurban olmalan nedeniyle - kurbanlan suçlama, yani atlattıklan badireleri yetenek ve karakterlerindeki kusurlara yükleme eğilimi dünyayı adil ve eşitlikçi bir yer olarak, insanlann hak ettikleri şeyi aldıklanna ve aldıklannı hak ettiklerine inanma isteğinden kaynaklanır ve bu, anlaşılabilir bir istektir. Başka türlü açıklanması zor olan haksız bir sonucun belirtilerini gören çoğu insan, kurbanı suçlamanın bir yolunu bulur (Crandall ve ark., 2001; Lemer, 1980,1991; Ler- ; ner & Grant, 1990). Örneğin, bir deneyde, iki kişi aynı görev üzerinde eşit yoğunlukta çalışmış ve şans eseri birisi büyük ödülü alırken diğeri eli boş dönmüştür. Olanlardan sonra gözlemciler olaylan yeniden kurmuş ve kendilerini *şansız* kişinin daha az çalışmış olduğu konusunda ikna etmişlerdir. Benzer şekilde, fakir ve evsizlere yönelik olumsuz tutumlar -çektikleri yüzünden onlan suçlamak da bunlann arasındadır- adil bir dünyaya güçlü bir şekilde inananlar arasında daha yaygmdır (Fumham & Gunter, 1984).

Peki, adil dünya inanışı kurbanın kötülenmesine ve ön yargının sürdürülmesine nasıl neden olur? Bir başkasının başına kötü bir şey geldiğinde (örneğin birisi saldmya ya da tecavüze uğradığında) hiç kuşkusuz onun için üzülürüz, ancak aynı zamanda bu korkunç şey bizim başımıza gelmediği için rahatlarız. Böyle bir şeyin gelecekte bizim başımıza da gelebileceği olasılığı da bizi korkutur. Bu korku ve endişelerle nasıl başa çıkabiliriz? Bu kişinin trajediye yol açan bir şey yapmış olması gerektiği konusunda kendimizi ikna ederek bu korkuya karşı kendimizi korumaya alabiliriz. O zaman da böyle bir durumda daha dikkatli davranacağımızı düşünerek kendimizi güvende hissederiz (Jones & Aronson, 1973).

< :,Kurbanı Suçlamak ■ ➢||

v KarbaHrOİduklan için bireylen suçlama (yatkınlığa yükleme yapma) eğilimi, ü|Solarak *dünyayı* adıl bir yer olarak görme isteğinden kaynaklanır.

Çoğumuz adil dünya inanışımızı desteklemek için olanlardan sonra durumları gayet başanlı bir şekilde yeniden kurarız. Bunun için tek yapmamız gereken her an herkesin başına gelebilecek rastgele olaylara, yani duruma değil de kurbana, yatkınlığa yükleme yapmaktır. Etkileyici bir deneyde genç bir kadının bir adama arkadaşça davranması anlatılmış, üniversite öğrencileri de bunu bütünüyle uygun bir davranış olarak görülmüştür (Janoff-Bul- **man,** Timko, & Carli, 1985). Başka bir öğrenci grubuna yine aynı anlatım verilmiş, ancak buna karşılaşmanın tecavüzle sonuçlandığı bilgisi eklenmiştir. Bu öğrenci grubu kadmm davranışını uygunsuz olarak değerlendirmiştir; onlara göre kadının tecavüze uğramasının nedeni kendi davranışlarıdır.

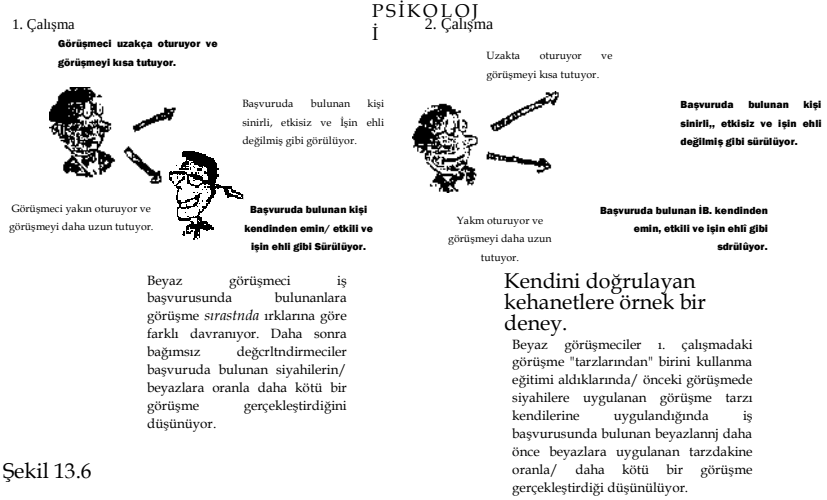
Bu tip bulgular yalnızca kurgusal vakaları okuyan Amerikalı öğrencilerle sınırlı değildir. Ingiltere'de düzenlenen bir tarama çalışmasında tecavüz kurbanlarının hemen her zaman suçlu olduğunu düşünenlerin sayısı %33 gibi çok yüksek oranda çıkmıştır (Wagstaff, 1982).

Bu tip katı yüklemeleri nasıl yorumlayabiliriz? Çoğumuz insanlann, kendi suçlan olmadığı hâlde, tecavüze ve ayrancılığa uğrayabileceği, aynı iş karşılığında daha düşük bir ücret alabileceği ya da temel yaşamsal gereksinimlerden yoksun kalabileceği bir dünyada yaşadığımız düşüncesini korkutucu buluruz. Aynı şekilde, 6 milyon Yahudi görünürde bir neden olmamasına karşın katledildiğinde, bu olaylara Yahudilerin kendilerinin bir şekilde neden olduğuna inanmak rahatlatıcıdır. Bu da büyük bir ironi yaratır: Böyle düşünmek dünyanın bize daha güvenilir görünmesini sağlar. Kendini Doğrulayan Kehanetler Diğer her şeyin eşit olduğunu, ancak Amy'nin aptal olduğunu düşündüğünüzü ve ona bu yönde davrandığınızı varsayın. Büyük olasılıkla sizin yanınızda pek de akıllıca şeyler söylemeyecektir. Bu, 3. Bölüm'de de ele aldığımız o ünlü kendini doğrulayan kehanettir. Peki bu nasıl olur? Amy'nin aptal olduğunu düşünüyorsanız büyük olasılıkla ona ilginç sorular sormazsınız ve konuşurken onu dikkatli bir şekilde dinlemezsiniz, hatta pencereden dışan bakıp esneyebilirsiniz. Eğer akıllıca bir şey söyleme olasılığı pek yoksa neden Amy'yi dikkatle dinleyip

> #*¥-«»- Î.,'*<■*. „ z

« Kendini Doğrulayan Kehanet 1. , <

t, İnsanlann (1): bir başkasının nasıl biri olduğuyla ilgili bir beklentiye sahip ohnası (2) bu beklentinin ona karşı davranışlannı etkilemesi 0) ve hunim da bu kişinin karşısındakinin baştaki beklentileri ile tutarh bir şekilde davramnasına yol açması.



Şekil 13.6

enerjinizi harcayasımz ki? Bu da Amy'nin davranışlarım önemli oranda etkileyecektir, çünkü insanlar söylediklerine dikkat etmediği zaman kendini rahatsız hissedecek, ağzını açmayacak ve içindeki şairane ve bilge yam dışa yansıtamayacaktır. Bu da en ona dair en baştaki inancınızı doğrulamaya yarar. Çember kapanmıştır; kendini doğrulayan kehanet gerçekleşmiştir.

Araştırmacılar bu fenomenin stereotipleştirme ve ayrımcılıkla ilgisini etkileyici bir deneyle ortaya koydular (Word, Zanna, & Cooper, 1974). Beyaz üniversite öğrencilerinden iş için başvuranlarla görüşme yapmaları istendi; işe başvuranların bazılan beyaz, bazılarıysa Afrika kökenli Amerikalıydı. Üniversite öğrencileri, kendileri farkında olmasa da, Afrika kökenli adaylara karşı sıkıntılı ve ilgisiz davranıyordu. Daha uzakta oturuyor, kekeliyor ve beyaz adaylara oranla görüşmeyi daha kısa tutuyorlardı. Bu davranışın Afrika kökenli Amerikalıları nasıl etkilediğini tahmin edebilir misiniz? Araştırmacılar bunun yanıtını bulmak için ikinci bir deney düzenlediler ve aslında iş birlikçi olan görüşmecilerin davranışlarım sistematik olarak değiştirerek gerçek görüşmecilerin ilk deneyde Afrika kökenli ve beyaz adaylara davranışlarına denk gelmesini sağladılar. Araştırmacılar görüşmeleri videoya çektiler ve adaylar bağımsız katılımcılar tarafından puanlandı

rıldı. ilk deneyde Afrika kökenli Amerikalı adaylarla yapılan görüşme biçimi ile görüşülen adayların, ilk deneyde beyaz adaylarla olan görüşme biçimi ile görüşülen adaylara oranla, çok daha gergin ve daha az etkin oldukları görüldü. Sonuç olarak, bu deneyler Afrika kökenli Amerikalıların beyazlarla görüşme yaptığında istemeden de olsa dezavantajlı durumda kaldığını ve beyaz görüşmecilere oranla daha kötü bir başanm sergilediklerini gösteriyor (bkz. Şekil 13.6).

Toplum düzeyinde, kendini doğrulayan kehanetin sinsi tehdidi daha da derinlere gider. Belirli bir grubun düzeltilemez bir şekilde aptal, egitilemez ve yalnızca kol gücü işlerine uygun olduğu düşünülüyorsa insanlar onlan eğitim kaynaklannı harcamaya değer görmeyecektir. O zaman da bu grubun üyelerinin aldıklan eğitim eksik kalacaktır. Otuz yıl sonra neyle karşılaşırsınız? Birkaç istisna dışında kol gücü ile çalışan bir grup. Bağnazın teki çıkıp "Gördünüz mü, sonuçta ben haklıydım" diyecektir. "Neyse ki değerli eğitim kaynaklanmızı bu insanlara harcamadık!" Kendini doğrulayan kehanet yine işbaşında.

Ön yargı ve Ekonomik Rekabet: Gerçekçi Çatışma Kuramı

Çatışma ve ön yargının en bariz kaynaklanndan biri rekabettir -kıt kaynaklar, siyasi iktidar ve sosyal statü rekabeti. Gerçekten de iç-grup dış-grup olayından kaynaklanan sorunların hepsi gerçek ekonomi, politika ve statü rekabeti ile büyür. Gerçekçi çatışma kuramı sınırlı kaynaklann gruplar arasmda çatışmaya neden olduğunu, bunun sonucunda da ön yargı ve ayrancılığın doğduğunu savunur 0-W. Jackson, 1993; Şerif, 1966; White, 1977). Dolayısıyla, zor zamanlar yaşanıyorsa ve birbirini karşılıklı olarak dışlayan amaçlar üzerinde çatışma varsa ön yargılı tutumlar da artış eğilimine girer. Avrupah ve Meksika kökenli göçmen işçilerin sınırlı sayıda iş, Araplar ile İsraillilerin tartışmalı bölgeler ve Kuzeyliler ile Güneylilerin köleliğin kaldmlması konusunda çatışması buna örnek gösterilebilir. Ekonomik ve Politik Rekabet Küçük bir endüstri şehrindeki klasik çalışması ile John Dollard (1938) aynmcılık ve ekonomik rekabet arasındaki

Gerçekçi Çatışma Kuramı
Smırh kaynakların: gruplar arasmda çatışmaya neden olduğunu,, bunun sonucunda da ön yargı ve ayrancılığın doğduğu düşüncesi.

yasında olanlar burada da yaşanacaktır. Adolph Hitler'in çevresindefc31 adamların çoğu şeytana tapıyordu. Birçoğu eşcinseldi. Bu ikisi ayrı düşünİjİl lemez" (Pat Robertson, 700 Club, 21 Ocak, 1993). İşin komik yanı eşciüi sellerin Hitler ile iş birliği yapması bir yana, Nazi rejiminin öncelikli hedefil lerinden biri olmasıdır.

S

I

Uyma Şeklimiz: Normatif Kurallar

Ön yargının sosyal dünyadaki birçok etken tarafından yaratıldığını y|| sürdürüldüğünü gördük. Bunlardan bazılan, bilgileri işleyişimiz ve gözle lenen olayları anlamlandırmamız gibi, bireyin içinde gerçekleşir; bazılafp ise, rekabetin, çatışmanın ve engellenmenin etkileri gibi, insan gruplanma! bütününde ortaya çıkar. Ön yargının nedenleri üzerine son açıklamamız grup düzeyinde gerçekleşmektedir -toplumdaki normatif standart ya da kni'! rallara uyma. 8. Bölüm'de ele aldığımız gibi, ister bilgi almak için olsunf* (bilgilendirici uyma) isterse gruba uygunluk ve kabul için (normatif uyma) olsun, uyma sosyal yaşamın sık yaşanan bir parçasıdır. Yine, görece zararsız bir davranış -bu örnekte uyma- ön yargılı inanç ve davramşlan içerdi- -ğinde çok tehlikeli ve zararlı bir hâl alır.

Ön yargı Kurumsallaştığında Normlar toplumun neyin doğru, kabul edilebilir ve izin verilebilir olduğuna dair inançlandır. Hiç kuşkusuz normlar kültürler arasında büyük farklılıklar sergiler. Örneğin, çok da uzun olmayan bir süre önce otellerde, yeme içme yerlerinde, sinemalarda, sokak çeşmelerinde ve tuvaletlerde ırk ayrımcılığı Amerika'nın güneyinde bir norm- -] ken, aynı durum kuzey eyaletlerinde geçerli değildi. Gerçekten de, 1954 yılından önce Güneyde sosyal yaşamın birçok yönünü ırk ayrımcılığının belirlediğini söyleyebiliriz. Bu nonnlann doğrudan öğretilmesi gerekmez. Stereotip bilgilerin çok, ayrımcı davranışın norm olduğu bir toplumda yaşadığımızda ön yargılı tutumlar ve aynmcı davranışlar bir dereceye kadar çoğumuzda baş gösterecektir. Bunu kurumsallaşmış ayrımcılık ya da daha spesifik olarak kurumsallaşmış ırkçılık ve kurumsallaşmış cinsiyet ayrımcılığı olarak adlandırırız. Örneğin, meslek sahibi azınlık üyesi ya da kadm sa-

, Kurumsallaşmış Irkçılık' * ,
Stereotıplenn ve ayrımcılığın norm olduğu bir toplumda yaşayan insanların bazı
Bir çoğunluğunun ırkçı tutumlara sahip olması.' ' . - '*'• ' '

yısıtın az olduğu ve bu gruplardaki çoğu insanın vasıfsız işlerde çalıştığı bir toplumda büyüdüyseniz, sırf bu toplumda yaşamak bile azınlıkların ve kadınların asıl yetenekleri konusunda belli başlı bazı (olumsuz) tutumlar geliştirme eğiliminizi arttıracaktır. Bunun yaşanması için herhangi birinin ; azınlık ya da kadınların aşağı olduğunu size gelip bizzat öğretmesi ya da azınlık ve kadınların üniversitelere ya da tıp fakültelerine girmesini, komitelere katılmasını yasaklayan kanun ya da kararlar olması gerekmez. Buraca söz konusu olan, sosyal engellerin bu grupların başarısını son derece düşük bir olasılığa indirecek şekilde fırsat eşitsizliği yaratmış olmasıdır.

Normatif ön yargı nasıl etkili olur? 8. Bölüm'de grubun beklentilerini : karşılamak ve kabul edilmek için grubun taleplerini gerçekleştirmeye yönelik güçlü normatif uyma eğiliminden söz etmiştik. Uymacı olmamak çok acı verici olabilir. Thomas Pettigrew'in (1958, 1985, 1991) belirttiği gibi birçok insan eninde sonunda ön yargılı tutumları benimser ve kültürlerinin baskın görüşüne uymak ya da uyum sağlamak için ayrımcı davranışlar sergilemeye başlar. Sanki insanlar "Hey, herkes X'lerin aşağı olduğunu söylü- \ yor; X'lere iyi davranırsam insanlar benim tuhaf olduğumu düşünecek. Be- ' ni sevmeyecekler. Hakkımda kötü şeyler söyleyecekler. Bununla uğraşmaya niyetim yok. Herkese uyarım olur biter" der gibidir. Pettigrew'a göre - ekonomik rekabet, engellenme ve sosyal biliş süreçleri bazı ön yargılarda etkili olsa da, ön yargının en büyük belirleyicisi sosyal normlara hiç düşünmeden uymaktır.

Örneğin, Emest Campbell ve Thomas Pettigrew (1959) 1954 yılında okullarda ırk ayrımcılığı Yüksek Mahkeme kararıyla sona erdikten sonra, Arkansas Little Rock'taki vaizleri içeren bir çalışma yürütmüştür. Çoğu vaiz bütün Amerikalıların eşit olması ve bütünleşmesi gerektiği görüşüne katılmakla birlikte bu görüşlerini kendilerine saklamıştır. Beyaz cemaatlerinin şiddedi bir şekilde karşı çıktığını bildikleri için kürsülerinde ırk aynm-

' Kurumsallaşmış Cinsiyet Ayrımcılığı

'Stereotiplerin ve ayrımcılığın norm olduğu bir toplumda yaşayan, insanlann büyük ; bir çoğunluğunun cinsiyet ayrımcılığı, tutumlarına sahip olması. - " . -Normatif Uyma

^ i

' ' Grubun beklentilerini karşılamak ve kabul edilmek için gruba ayak uydurma egili-,



On yılda ne çok şey değişiyor! Solda, 1963 yılında. Vali George Wallace Alabama Üni-l versitesi'nin kapısını ilk siyahi öğrenciye kapayarak federal emre karşı geliyor. Sağda^ 10 yıl sonra, Vali Wallace Alabama Üniversitesi mezuniyet kraliçesini memnuniyetle^ tebrik ediyor.

cılığı karşıtı konuşmalar yapmaktan çekinmişlerdi. Baskın normun karşısına geçmek kilise üyeleri ile onlann katkılarını yitirmek anlamına gelebilirdi ve bu tip bir normatif baskı altında vaizler bile doğru şeyi yapmanın çok zor olduğunu düşünmüşlerdi.

Normatif uymanın rolünü belirlemenin yollanndan biri de ön yargı ve ayrancılıkta zamanla yaşanan değişimleri izlemektir. Sosyal normlar degi-' şirken ön yargılı tutumlann gücünde ve ayrancı davranışlann oranında da değişiklikler olması gerekir, örneğin, insanlar ülkenin bir bölümünden başka bir bölümüne taşmdıklannda ne olur? Uyma ön yargının etmenlerinden biriyse, insanlar normun daha ön yargılı olduğu bir bölgeye taşındıklarında kendi ön yargılannda da bir artış olması, normun daha az ön yargılı olduğu bir bölgeye taşmdıklannda ise kendi ön yargılannda da bir düşüş ;■ olması beklenir. Olanlar gerçekten de tam olarak böyledir.

Araştırmacılar New York'a kısa bir süre önce taşınmış olan ve Yahudi karşıtı normla doğrudan temas yaşayan insanlann kendilerinin de daha Yahudi karşıtı olmaya başladığını gösteriyor. Benzer şekilde, Güneyliler orduya yazılıp daha az ön yargılı sosyal normlarla temas yaşadıklannda Afrika kökenli Amerikalılara yönelik ön yargılan da zamanla azalır (Pet- tigrew, 1958; Watson, 1950). West Virginia'nm küçük bir maden şehrinde araştırmacılar değişen normlarla ilgili daha da çarpıcı verilere ulaşmıştır: Geçen yıllar süresince Afrika kökenli Amerikalı ve beyaz maden işçileri yer altındayken tam anlamıyla bütünleşmeye, yer üstündeyken ise bütünüyle ırk ayrımcılığına dayalı bir yaşam örüntüsü geliştirmişlerdi **(Minard,** 1952; Reitzes, 1952).

Ayrıca, son 60 yılda yürütülen tarama çalışmaları, Amerikalıların zihinlerinden geçenlerin büyük oranda değiştiğini açık bir şekilde gösteriyor. Omeğin, 1942 yılında beyaz Amerikalıların ezici bir çoğunluğu Afrika kökenliler ve beyazlar için otobüslerde farklı bölümlerin bulunmasını ■»iyi bir fikir olarak görüyordu. Taramaya katılan her üç Amerikalıdan iki- okullarda ırk ayrımcılığını destekliyordu. Güneydeki rakamlar daha da çarpıcıydı: 1942 yılında beyaz nüfusun %98'i okullarda ırk ayrımına son verilmesine karşıydı

(Hyman & Sheatsley, 1956). Buna karşılık 1988 yılına gelindiğinde çocuklarının siyahi çocuklarla aynı okula gitmesini istemediğini söyleyen beyaz Amerikalıların oranı yalnızca %3'tü. Bu gerçekten dramatik bir değişim!

Alabama Valisi George Wallace ile ilgili iki fotoğraf değişen kültürel normlan çok iyi anlatıyor. Birinci karede eyalet polisi ile birlikte görülen vali, Alabama Ûniversitesi'ne kayıt yaptırmak için gelen ilk siyahi öğrencilerin yolunu tıkıyor. Vali Wallace'm geri adım atması için ağır silahlı federal askerlerin müdahalesi gerekiyor. Yalnızca 10 yıl sonra Alabama'nın normatif yapısı o denli değişiyor ki Vali Wallace Alabama Üniversitesi'nde mezuniyet kraliçesi seçilen Afrika kökenli Amerikalı kadını tebrik ederken görülüyor (Knopke, Norrell, & Rogers, 1991).

"Modem" Ön yargı Norm dış-gruplara yönelik toleransa doğru kayarken birçok insan dışa ön yargısız görünürken içten içe stereotip görüşlerini koruma konusunda daha dikkatli davranıyor. Bu durum modem ırkçılık olarak anılıyor. İnsanlar ırkçı olarak adlandmlmamak için ön yargılanm gizlemeyi öğrendiler, ancak durum "güvenli" olduğunda ön yargılar da ortaya çıkanlıyor (Dovidio & Gaertner, 1996; McCohanay, 1986).

Örneğin, okullarda ırk aynmı yapılmamasına genel olarak karşı olmadığını söyleyen Amerikalılann sayısı azdır. Öte yandan, çoğu beyaz anne babanın ırk dengesini sağlamak için çocuklanm otobüsle uzaktaki bir okula yollamak istememesi de ilginçtir. Sorulduğunda bu anne babalar kararlarının ön yargıyla bir ilgisi olmadığını söyleyecektir; tek istedikleri çocukla- fc

;..Modem Irkçılık

Üçten içe ön yargılı tutumları korurken ön yargısızmış gibi davranmak.



Temas hangi koşullar altında ön yargıyı azalır?

lığından sonra azınlık çocuklarda öz saygı azalması yaşandığı bulgusu anlam kazanıyor. Dahası, sınıfın rekabetçi yapısı düşünüldüğünde durumun, ırk ayrımcılığının kaldırılmasından önceki stereotipleri güçlendirme olası-

lığı da yüksektir. Azınlık çocuklanmn rekabetçi sınıf ortamına hazırlıklı olmadığı düşünülürse, beyaz çocuklardan bazılan kısa bir süre sonra azınlık çocuklanmn -tıpkı tahmin ettikleri gibi- aptal, tembel, uyuşuk olduğunu düşünmeye başlayacaktır (Wilder & Shapiro, 1989). Aynca, azınlık çocuklan da büyük olasılıkla beyaz çocukların kendini beğenmiş züppeler olduğunu düşünecektir. Bu da daha önce ele aldığımız kendini doğrulayan kehanetin bir örneğidir.

Gordon Allport'un temasın etkililiği üzerine söylediklerine yakın bir ortam yaratmak için sınıf atmosferini nasıl değiştirebiliriz? Özellikle de, beyaz öğrencilerin ve azınlıktaki öğrencilerin eşit statüde, karşılıklı bağımlı olmalannı ve ortak amaçlar peşinde koşmalannı nasıl sağlayabiliriz?

Yapboz Neden İşe Yarıyor?

Bu tekniğin başanlı olmasının nedenlerinden biri, iş birliği yapan bir gruba katılma sürecinin iç-grup/dış-grup algısını kırması ve bireyde hiç kimsenin grup üyeliğinden dışlanmadığı bilişsel bir "birlik" kategorisinin oluşmasıdır (Gaertner, Mann, Dovidio, & Murrell, 1990). Aynca, iş birliği stratejisi insanlan "iyilik-yapma" durumuna yerleştirir. 6. Bölüm'de ele al-

jjjlş birliği ve Karşılıklı Bağımlılık: Yapboz S:

|wV..



|l971 yılında, Teksas Austin'de .okullarda ırk aynmcıh; ıfta içerisinde Afnka kökenli,, beyaz ve Meksika köl

■ çatışma başladı; koridorlarda ve okul bahçelerinden jpdu. Austın'm eğitim müdürü daha uyumlu bir çevre feîttak üzere o zamanlar Teksas Üniversitesinde profesör j>faıŞ fe vurdu. Aronson ve lisans öğrencileri birkaç eûn bo-

S^len gözlemledikten sonra Şerif \e meslektaşlarının (1961) kamp deneynKtesyaşa.- % nan durumu anımsadılar. Bu çalışmadaki bulgulardan yola. çıkaraK-Eİ ^ * ” 5; dan ve etnik gruplardan çocukları ortak amaçlar peşinde koşacaî*—

..ifei

..... ■

, mosfen yaratmak üzere tasarlanmış karşılıklı bağımlı bir sınıT yaratan'® , -î lıştırdıler. Bunu, bir yapbozun parçalannı bir araya, getirmeyi ammsatûgıiipnîyîtp- boz sınıfı olarak adlandırdılar (Aronson, 1978; Aronson &_ Gc^pakzalJ son & Patnoe, 1997; Walker & Crogan, 1998; Wolfe & Spencer,T996).

Yapboz sınıfı şu şekilde çalışıyordu Öğrenciler birbirinden ayıt 6 kişilik öğrenme - gruplarına ayrılıyordu. O gün ders de 6 bölüme ayrılıyordu ve her bir' öğrenH^eyâ- zılı ders konusunun bir bölümü veriliyordu. Örneğin, o gün ögrencüei^Ejf^nör'Ro- osevelt'ın hayatuu ödenecekse biyografi 6 parçaya bölünüyor ve öğrencilerin her biri konuyla ilgili bilginin diğer öğrencilerde olmayan önemli bir parçasına 'saMp olü- ; yordu, böylece üpkı bir yapbozda olduğu gibi resmin bütününü elde etmelcıçm par- : çaların bir araya getirilmesi gerekiyordu. Öğrencilerden her biri kendi bölümünü ög~-



renmek Ye Su bölümü bilmeyen grubun' diğer tfyelenne 'öğfetmelc zorundaydı.' Dolayısıyla, Debbıe, Eleanör Roosevelt sınavından iyi not almak İstiyorsa, (Roosevek'm çocukluk yıllarını - anlatan) Car- ' los'u,- (Roosevelt'in Beyaz Saray yıllarım, anla- Shaımk&'yı vs. can. •'kulağıyla dinlemek zo-.: Sımf çeşidi etnik gruplardan öğrencılenn ış bırhğı yap- randaydı, masına uygun bir biçimde düzenlendiğinde ön yargı Öğrencilerin birbirle- azalır ve öz saygı artar. riyle rekabet içinde ol- tan!

dukları geleneksel sınıfın aksine yapboz sınıfında öğrenciler birbirlerine^ taçtı. Geleneksel bir sınıfta Carlos endişeleri ve sıkıntısı yüzünden : iatmakta güçlük çektiğinde ne kadar zeki olduklarını öğretmene göstı yen diğer öğrenciler onu kolaylıkla görmezden gelebilirdi (hatta oe geçebilirlerdi). Yapboz sınıfında ise Carlos anlatmakta güçlük çektiğmâei olmak, yüreklendirici yorumlar yapmak, hatta Carlos'un sahip olduğu 60 daha kolay aktarmasını sağlamak için arkadaşça, teşvik edici somlar s< kesin yarannaydı v; s

Yapboz sürecinde çocuklar birbirlerine daha fazla dikkat vermeye ve s ya başlarlar. Tahmin edebileceğiniz, gibi, Carlos gibi bir çocuk bu yafcfeşHp]l§| likte rahatlayacak ve kendini derslerine daha fazla verecektir; bn da olarak iletişim yeteneğini arttıracaktır. Gerçekten de birkaç hafta sonra, dığ renciler aslında Carlos'un düşündüklerinden çok daha zeki olduğunu göre Ondan hoşlanmaya başlamışlardı. Carlos da okulu daha çok sevmeye ve 1 rencileri bir grup işkenceci gibi değil de yardımsever ve duyarlı takım arkadaşİ olarak görmeye başlamışa. Dahası, sınıfta kendim gittikçe daha rahat hissediybi* kendine daha çok güveniyordu, dolayısıyla Carlos'un akademik başarısı da yükse meye başlamıştı. Başarısı arttıkça öz saygısı da yükseliyordu. Kısır döngü kmliâ a; aşağı doğru girdap yaratan öğeler değişmiş, girdap dramatik bir şekilde yukâl ya doğru yükselmeye başlamışa.

Yapboz deneylerinde elde edilen formel veriler açık ve çarpıcıydı: ı mflardaki öğrencilerle karşılaştırıldığında, yapboz gruplarındaki öğrenciler ön yargı ve stereotipleştirmelerinde azalma,: nik sınırların hem içinde hem de dışındaki gr^ arkadaşlarından daha çok hoşlanma görülmü tü. Aynca, yapboz sınıflarındaki öğrenciler ne nel sınavlarda daha başanlı oluyordu ve özsaj gılan geleneksel sınıflardaki öğrencilere.orall kayda değer oranda yüksekti. Yine yapboz sini fındaki öğrencilenn, geleneksel sınıflardaki ög rencilere oranla,, okuldan daha çok hoşlandıkla^ n görülüyordu. Dahası, yapboz tekniğinin uy gulandığı okullardaki çocuklarda gerçek bütünü leşmenin, yani okul bahçesindeki bütünleşmenin gerçekleştiğini gösteren sağlam verilere ula*j| şılmıştı. Okul bahçelerinde farklı ırklardan ve etnik gruplardan gelen çooıklai'S daha geleneksel tekniklere dayalı sınıflara sahip okullara oranla, birbirleriylejp daha fazla kaynaşıyordu.

İki kişi bir kişiden iyidİT çünkü emeklerine iyi karşılık alırlar. Biri düşerse öteki kaldırır Ama yalnız olup da düşenin vay hâline! Onu kaldıran olmaz. İki kişi birlikte yatarsa birbirini ısıtır. Ama tek başına yatan nasıl ısınabilir? - Ecclesiastes 4: 9-12

dığımız Mike Leippe ve Donna Eisenstadt'm (1994, 1998) yürüttükleri çalışmada başkalarının yararına hareket eden insanlann yardım ettikleri insanlar hakkında daha iyi şeyler hissetmeye başladıklanm gösteren çalışmasını anımsayın; bu bulguya 11. Bölüm'de de rastlamıştık.

Yapboz öğrenmenin bu denli kişiler arası olumlu sonuçlar doğurmasının en. az bir nedeni daha var: İş birliği içinde çalışmak empati duygusunun gelişmesini teşvik eder çünkü rekabetçi bir sınıfta amaç, öğretmene ne kadar zeki olduğunu göstermekten ibarettir. Yapboz sınıfında etkin bir şekilde yer almak içinse her öğrencinin grubundaki diğer öğrencinin söylediklerini dikkatle dinlemesi gerekir. Böylece katılımcılar, grup üyelerinin her birine özel gereksinimleri doğrultusunda yaklaşıldığında çok iyi sonuçlara ulaşabileceklerini öğrenmeye başlarlar. Örneğin, Alicia, Carlos'un biraz utangaç olduğunu ve ona nazikçe yaklaşmak gerektiğini, Trang'msa çok konuşkan olduğunu ve arada bir kontrol altına alınması gerektiğini öğrenebilir. Peter ile şakalaşılabilir, ancak Darnell yalnızca ciddi önerilere kulak asar.

Bu çözümleme doğruysa, yapboz gruplan çocuklarda genel empati yeteneğinin keskinleşmesini sağlayacak, bu da stereotiplerden yola çıkma eğilimini düşürecek demektir. Bu düşünceyi sınamak isteyen Diane Bridge- man 10 yaşındaki çocuklann katılımıyla zekice hazırlanmış bir deney düzenledi. Deneyden önce çocuklann yarısı bir yapboz sınıfında, yansı ise geleneksel bir sınıfta eğitim gördü. Bu deneyde Bridgeman (1981) çocuklann empati kurma -kendilerini çizgi karakterlerin yerine koyabilme- yeteneklerini ölçmek amacıyla, onlara bir dizi çizgi hikâye gösterdi. Örneğin, bir çizgi hikâyede ilk karede havaalanında babasına üzgün üzgün el sallayan bir çocuk görülür. Diğer karede bir postacı çocuğa bir paket getirir. Üçüncü karede çocuk paketi açar, içinde oyuncak bir uçak bulur ve gözyaşlanna boğulur. Bridgeman çocuklara çocuğun neden uçağı görünce ağladığını sormuştur. Çocuklann hemen hepsi doğru yanıt vermiştir -çünkü oyuncak uçak ona babasını ne kadar özlediğini hatırlatmıştır. Bridgeman daha son-

Yapboz Sınıfı ' -s

Yapboz sınıfı ön yargıyı azaltıp çocuklann öz saygılarını arttrmak için özel olarak tasarlanmış bir ortamdır. Çocuklar küçük gruplara aynbı hepsi dersin içepgintk öğrenip başarılı olmak için gruptaki diğer öğrencilere bağımlıdır ' w

P Yapboz Tipi Grup Çalışması

DENE ve GÖR! Bir dersinizde küçük sınavlardan biri olacağı zaman bir grup sınıf arkadaşı' nava hazırlık amacıyla yapboz tipi bir grupta toplamaya çalışın.

Herkese okunacak metnin bir parçasını verin. Herkes kendi konusunda en büyük uzmanı olmakla yükümlü olacak ve konuyu bir rapor hâlinde gru' ger üyelerine sunacak. Grubun diğer üyeleri konuyu iyi anlayıp anlama[II] görmek amacıyla sorular sorabilirleı. Çalışmanın sonunda grup üyelerine ş ' lan yöneltin: f

1. Yalnız başma çalışmayla karşılaştırıldığında, sizce bu daha mı çok, yoksâ ha mı az zevkliydi?
2. Yalnız başma çalışmayla karşılaştırıldığında, bu daha mı çok, yoksa az verimli oldu?
3. Çalışmadan önceki duygularınızla karşılaştırdığınızda, gruptaki insi her biri hakkında neler hissediyorsunuz?
4. Bunu yeniden yapmak ister misiniz?

Bu durumun büyük olasılıkla kitapta tartıştığımız yapboz gruplarına oranla ço daha zayıf kaldığını fark edeceksiniz. Neden?

ra önemli soruyu sorar: "Postacı, kutuyu açınca ağlamaya başlayan çocuğu görünce ne düşünmüştür?"

Bu yaştaki çocuklann büyük bir bölümü, onlann bildiğini herkesin bildiğini zannederek tutarlı bir hata yapmıştır. Yani, kontrol grubundaki çocuklara göre postacı çocuğun babasını özlediği ve oyuncak ona babasını hatırlattığı için ağladığını düşünmüştür. Öte yandan, yapboz sınıfına katılmış olan çocuklar farklı yanıtlar vermiştir. Yapboz deneyimleri sayesinde olaya postacının bakış açısıyla bakabilmiş, kendilerini onun yerine koyabilmiş ve havaalanındaki vedalaşmaya tanık olmadığı için, güzel bir oyuncak alan çocuğun neden ağladığına şaşırdığını düşünmüşlerdir. (Bkz. sıradaki Dene ve Gör! alıştırması.)

Bunun ne önemi var ki, diyebilirsiniz. Yani, çocuklann kendilerini bir çizgi karakterin yerine koyabilmesi kimin umurunda? Aslında bu hepimizin çok önem vemıesi gereken bir konu. 12. Bölüm'deki Columbine trajedisiyle ilgili tartışmamızı hatırlayın. Bu bölümde empatinin saldırganlığı önleme açısından önemine değinmiştik. Çocuklann, olaylan başkalannm

ja bakış açısıyla görebilme yeteneğine sahip olması genel olarak kişisel ilişlüler açısından büyük bir önem taşıyor. Bir başkasının yaşadıklarını anlama yeteneğine sahip olmamız, kalbimizi bu kişiye açma olasılığını da arttırır. Kalbimizi bir başkasına açtığımızda da ona karşı ön yargı duymamız, ona $_2$orbalık taslamamız, onunla alay etmemiz, onu aşağılamamız neredeyse olanaksızdır. Bize sorarsanız, eğer yapboz stratejisi Columbine Lisesi'nde ve bu liseye öğrenci veren ilk ve ortaokullarda uygulanmış olsaydı belki bu trajedinin de önüne geçilmiş olurdu.

îş birliğine Dayalı Öğrenmenin Zamanla Yayılması Yapboz yaklaşımı ilk olarak 1971 yılında test edildi; o gün bugündür eğitim araştırmacıları çeşitli benzer iş birliği teknikleri geliştirdiler (Cook, 1985; Johnson & Johnson, 1987; Slavin & Cooper, 1999). Aronson ve meslektaşlarının ulaştığı etkileyici sonuçlar, Amerika'nın ve dünyanın dört bir yanındaki yüzlerce sınıfta başarılı bir şekilde tekrarlandı (Jurgen-Lohmann, Borsch, & Giesen, 2001; Sharan, 1980). İş birliğine dayalı öğrenme artık eğitim araştırmacıları tarafından genel olarak ırk ilişkilerinin geliştirilmesi, empati kurma ve okullarda öğretimin en etkili yollanndan biri olarak görülüyor (Deusch, 1997; McConahay, 1981; Slavin, 1996). Tek bir okulda basit bir deney olarak başlayan bir çalışma kamu eğitiminin önemli bir gücü olma yolunda ilerliyor. Ne yazık ki bu ilerleme pek de hızlı değil. Diğer tüm bürokrasiler gibi eğitim sistemi değişime karşı koyuyor. Columbine katliamında da görüldüğü gibi, yavaş olmak bazen trajik sonuçlar doğurabiliyor (Aronson, 2000, 2004).

BAĞLANTILAR ^

“Carlos”tan Mektup Var

1982 yılında Elliot Aronson posta kutusunda aşağıdaki mektubu buldu: ÎJ

Sevgili Profesör Aronson: Jg

Ben _____ Üniversitesi’nde son sınıf öğrencisiyim. Bugün Harvard Hukuk Fa- -I kûltesi’ne kabul edildiğimi bildiren mektup elime ulaştı. Bu size garip gelebilir, ama size bir şey anlatmak istiyorum. Ben ailemdeki 7 çocuğun 6,’sıyım ve kaf-?^ deşlerim arasında hukuk fakültesine kabul edilmek bir yana, üniversiteye gide- - bilen tek kişi benim. §

Büyük olasılıkla şimdi neden bir yabancının başarılarıyla ilgili size böbürlendiğini merak etmeye başlamışsımzdır. Hiç tanışmamış olsak bile ben size o kadar da ya- bancı değilim. Geçen yıl sosyal psikoloji dersi aldım ve sizin yazdığınız *Sosyal' Hayvan* kitabını okuyorduk. O zaman ön yargı konusunda yapbozun işlendiğini ■[1] gördüm ve bu bana bir yerlerden tanıdık geldi. Neden sonra, 5. sınıfta, yapboz tekniğinin ilk kez uygulandığı sınıfta olduğumu anımsadım. Okumaya devam ettikçe sizin Carlos dediğiniz öğrencinin aslında ben olduğumu fark ettim. Daha sonra da , sınıfa ilk geldiğinizde ne kadar korktuğumu, okuldan ne kadar nefret ettiğimi, ne kadar aptal olduğumu ve hiçbir şey bilmediğimi anımsadım. Sonra siz geldiniz - bunlan hep kitabı okurken anımsadım- çok uzun boyluydunuz -neredeyse 2 met- . re-kapkara bir sakalınız vardı, komiktiniz ve hepimizi güldürüyordunuz.

En önemlisi, yapboz gruplarında çalışmaya başladığımızda aslında o kadar da aptal olmadığımı fark etmiştim. Bana acımasızca, düşmanca davranan çocuklar arkadaşım olmuştu ve öğretmenim bana sıcak ve hoş davranıyordu; okulu sevmeye başlamıştım, öğrendiğim şeyleri sevmeye başlamıştım ve şimdi Harvard Hukuk Fa- kültesi’ne gidiyorum.

Böyle bir sürü mektup alıyor olmalısınız, ama ben yine de size yazmaya karar verdim, çünkü şunu söylemek istiyorum: Annemin anlattığına göre doğum sırasında az kalsın ölüyormuşum. Evde doğmuşum, göbek bağı boynuma dolanmış ve ebe bana suni teneffüs yaparak hayatımı kurtarmış. O hâlâ hayatta olsaydı ona da bir mektup atacaktım ve artık büyüdüğümü, zeki ve iyi birisi olduğumu, hukuk fakültesine gittiğimi söyleyecektim. Ne yazık ki birkaç yıl önce öldü. Size yazmamın nedeni, en az onun kadar, sizin de hayatımı kurtarmış olmanız.

Sevgilerimle,

Özet

* Ön yargı: Her Yerde Karşımıza Çıkan Sosyal Fenomen Ön yargı yaygm bir fenomendir ve dünyadaki bütün toplumlarda görülür. Toplumdan topluma fark-

hlık gösteren şey ön yargıma kıtırbanı olan graptaı vt tofŞ ne dereceye kadar desteklediği ya da ya da buna ne Kadar

- Ön yargı ve Öz saygı Her zaman, olmasa da çoğu^amaı^.ö^argv ifadelere maruz kalanlarda aşağılık duygukn yaraor." ‘ " .
- Bir İlerleme Raporu Son **20-30** yıldır ABD'de 'önyargın® ifade edilme ypğigfc ^{x} luğu azaldı Tahmin edilebileceği gibr, ayrımcılığa maruz kalan gruplann'üye-, * lennde de öz saygmın arttığı görüldü. Bu, gerçek bir ilerleme olmakla bjr^^ te, ön yargı hâlâ addı bir toplumsal sorundur ' '

* Ön yargınm Tanımlanması Sosyal psikologlar ön yargıyı, ayırt edilebilir'Bir grubun insanlarına karşı, yalnızca bu gruba üye olmalarına dayanarak» düşmanca ya da olumsuz brr tavır beslemek şeklinde tanımlıyor

- Stereotipler: Bilişsel Bileşen Ön yargıyla ilişkili olmakla birlikte stereotipler ’ farklıdır. Ön yargı olumsuz tutum ya da duygusal tepkiler olarak tanımlanır- v ken, stereotipler yalnızca bu gruba üye olmalan nedeniyle insanlara olumlu ya da olumsuz özellikler affedilmesidir. "
- Ayrımcılık: Davranışsal Bileşen Ayrımcılık fiilî davranıştır. Yalnızca belirli bir gruba üye olmalanna dayanarak insanlara nedensiz yere olumsuz ya da zararlı davranışlar sergilemek olarak tanımlanır.
- Ön yargınm Nedenleri Geniş bir temel ve güçlü bir tutumdan oluşan ön yargı-. nm birçok nedeni bulunur. Sosyal yaşamın ön yargıyı ortaya çıkaran dört yönünü ele aldık: düşünme şeklimiz, anlamlandırma ya da yükleme yapma şeklimiz, kaynaklan paylaşma şeklimiz, sosyal normlara uyma şeklimiz. Ön yargının nedeni insanlan iç-grup ve dış-grup üyeleri olarak düzenleme eğilimimizdir.
- Düşünme Biçimimiz: Sosyal Biliş Sosyal biliş süreci stereotiplerin ve ön yargının yaratılma ve sürdürülmesinde önemli bir yere sahiptir. İnsanların grupi lar hâlinde kategorize edilmesi iç-grup dış-grup algısının oluşmasına neden olur. İç-grup yanlılığı kendi grubumuzdan olanlara dış-grup ûyelermeoranîa ■ daha iyi davranmamızdır. Kategorileştirmenin diğer bir sonucu da dışrgrüp, homojenliği algısıdır. • ■ ~
- Nasıl Anlamlandırırız: Yükleme Yanlılıkları T emel yükleme yanhhğı hatası : ön yargıda görülür -başkalannm davramşlannı anlamlandınrken yatkmhğâ ’ bağlı etkilere, olduğundan fazla önem veririz. Stereotipler,'tmtün bir dış-grup". hakkında yatkınlığa bağlı olumsuz yüklemeler yapma anlamında temel yükle- me hatası olarak açıklanabilir. Dış-grup üyeleri stereotip olmayan bir şekildfcj ı davrandıklarında onlar hakkında durumsal yüklemeler yapıp stereo tiplerimi- ^ zi sürdürürüz. ^{u} ""H,,
- Kurbanı Suçlamak ^
- Ön yargı ve Ekonomik Rekabet Gerçekçi çatışma kuramına göte ön yargıJsıS *t* nırlı kaynaklar için mücadele eden gruplar arasındaki çatışmanın kaçınılmaz'.-,::

bir sonucudur -bu, ekonomik güç ya da statü elde etmeye yönelik bir müca- , dele olabilir. Kaynak mücadelesi, rakip dış-grubun aşağılanması ve aynmcılı- ga maruz kalması sonucunu doğurur. Günah keçisi yapma engellenmiş ve öf-[1] * keli insanlann saldırganlıklarını gerçek nedenden uygun bir hedefe; sevılnıe-^gj yen, görünür ve görece zayıf bir dış-gruba saptırmasıdır. ||j

- Uyma Şeklimiz: Normatif Kurallar Kurumsallaşmış ırkçılık ve kurumsallaş-^ mış cinsiyet ayrımcılığı toplum yapısının tümünde geçerli olan normlardır^ Normatif uyma ya da kabul görme ve "uygun olma" isteği, birçok insanın ste>3f| reotip inançlan kabullenmesine ve bunlara karşı çıkmamasına neden olur/./; Modem ırkçılık ön yargıyla ilgili normatif kurallarda bir kaymadır: Son za-^|j inanlarda insanlar ırkçı olarak adlandınlmalanna neden olacak durumlarda^

' ' '

ön yargılarını gizlemeyi öğrenmiştir. 4 Jgi

- Gizli Cinsiyet Ayrımcılığı 3

* Ön yargı Nasıl Azaltılabilir Ön yargıyı azaltmanın en önemli yolu temas, yanı*Jj iç-grup ile dış-grup üyelerinin bir araya getirilmesidir; ancak temas tek başına yeterii değildir, hatta mevcut olumsuz tutumlan güçlendirebilir. Temas şu altı koşulu içinde barındırmalıdır: iki taraflı karşılıklı bağımlılık; ortak bir amaç; eşit statü; resmi olmayan, kişiler arası temas; birden çok üyeyle temas ve sosyal eşit- lik normlan.

- Temas Hipotezi ' £
- Temas Ön yargıyı Azalttığında: Altı Koşul
- İlk Ayrımcılığı Sonlandırma Denemesi Neden Başarısız Oldu? î.
- Yapboz Neden İşe Yarıyor?

13. BÖLÜM: TEST J

1. Gerçekçi çatışma kuramına göre ön yargı ve ayrımcılık aşağıdaki durumlardan hangisinde artar?

a. Ülkenin geçmişinde kurumsallaşmış ırkçılık varsa
b. Stereotipleri olan kişi engellenmişse ' J
c. İnsanlar yakın arkadaşlarının ön yargılı olduğunu bildiğinde
d. Ülkede mevcut işler rekabet konusuysa
e. Ön yargı örtük değil açıksa *h*

2. Rebecca okul gazetesi için üniversitenin futbol maçını yazıyor. Maç sırasında/»! üniversiteden birkaç öğrenciyle röportaj yapıyor, ancak rakip üniversite öğren.- ' çilerinin genel düşüncelerini öğrenmek için bir ya da iki öğrenciyle röportaj /1 yapmasının yeterli olacağını düşünüyor. Bu, aşagıdakilerden hangisine bir ör-'î» nekdr? "İli

a. iç-grup yanlılığı
b. dış-grup homojenliği algısı s



c. nihai yükleme ha tası
d. kurbanı suçlama - , 1

3. ABD'de açık ön yargı ve ayrımcılık eylemlerinin sayısı büyük oranda düştüğü ve pozitif aynmcılık kadın ve azınlıklara, daha önce sahip olmadıkları olanaklan tanıdığı

için...

a. bu grupların üyelerine gizli, ancak güçlü bir gen tepki oluşmuştur

b. erkeklerde ve çoğunluk grubunun üyelerinde zamanla öz saygı eksikliği yaşanmıştır

c. kadın ve azınlık grubu üyelerinin öz saygılarında zamanla yükseliş olmuştur.

d. çoğunluk grubu üyelennın öz saygılannda zamanla yükseliş olmuştar.

4. Bir barda çalıştığınızı ve çalıştığınız yerde zaman zaman yaşanan kavgakn gözlemlediğinizi düşünün. Çok fazk dövmeli msan taıumasanız bile dövmelilerin dövmeli olmayanlara oranla kavgaya daha çok karıştığım düşünüyorsunuz'. Ûte yandan yanılıyorsunuz, dövmeli insaıüarda kavgaya karışma eğilimi daha yüksek değildir. Bu bölümde ele aldığımız araştırmalardan yok çıkarsak, hatalı bel.. leğinizin nedeni aşagıdakilerden hangisi olabilir[7]

a. yanılsamalı korelasyon

b. stereotip bilginin eşikaltı hazırlanması

c. stereotipin otomatik olarak etkinleşmesi

d. gerçekçi çatışma kuramı

5. Sosyal psikolojik araştırmalara göre günümüzde ABD'de ırkçılık:

a. neredeyse bütünüyle ortadan kalkmıştır

b. hem ırkçıkrda hem de ayrancılığa maruz kaknlarda düşük öz saygıya neden olur

c. otomatik düzeye orank, kontrollü düzeyde daha büyük bir düşüş yaşanmıştır

d. kontrollü düzeyde aynı kalmıştır

6. Sam bir partide eşcinseller hakkında olumsuz bir takım yorumkr yapıyor. Sosyal psikoloji araştırmakrına göre Sam'in davranışı aşagıdakilerden hangisiyle *açıklanamaz?*

a. Sam kısa bir süre önce bir sınavdan kötü bir not aldığını öğrenmiş ve öz saygısı düşmüştür.

b. Şam'ın arkadaştan da sık sık benzer yorumlarda bulunur ve Sam de normatif nedenlerle onlara uymuştur.

c. Sam büyürken anne babası eşcinseller hakkında olumsuz yorumlar yapmıştır.

d. Sam'in öz saygısı yüksektir ve kendi cinselliği konusunda çok emindir.

e. Sam kısa bir süre önce bir işe başvurmuş, ancak eşcinsel birisinin işi aldığım öğrenmiştir.

7. Sosyal psikoloji araştırmalanna göre aşagıdakilerden hangisi Şam'ı gelecekte eşcinseller hakkında benzer yorumkr yapmaktan alıkoymaz?

F

a. Sam’in hoşlandığı bir lcadm, bu up olumsuz yorumlan' tasvip etmezse[1]
b. Sam, rakip öğrenci demeğindeki bir üyenin eşcinsel olduğunu ögp
c. Sam’in yakın bir arkadaşı ve öğrenci demeği üyesi Bob, Sam’e (Bob’ün) sel olduğunu söylerse
d. Sam biyoloji dersinde eşcinsel olduğunu açıklayan birisiyle eşleşirse la iş birliği yapmak zorunda kalırsa

8. Lise son sınıf öğrencisi Melissa gitmek istediği üniversiteye kabul nun suçunu pozitif ayrımcılığa atıyor ve okulundaki azınlık saldırgan davranışlar sergilemeye başlıyor. Aşagıdakilerden davranışım açıklar?
a. dış-grup homojenliği
b. nihai yükleme hatası
c. günah keçisi yapma
d. yanılsamalı korelasyon fenomeni

9. Sosyal psikolojik bakış açısına göre aşagıdakilerden hangisi ırk ve sterepti tirme için söylenemez?
a. Evrim kuramına göre farklı insan ırklarının farklı genetik yapılan [1] da farklı sosyal davranışlar benimsemelerine yol açar.
b. İnsanlar sık sık belirli bir grup hakkındaki olumsuz tutumlarının : nedeni olduğu konusunda kendilerini ikna etmek için bilgi arayışına gire
c. Stereotip tehdidi Afrika kökenli Amerikalıların ve kadmlann ba şürür.
d. lnsanlan kategorilere ayırmak onlar hakkında, bir şeyleröğrenmenin ve anlı samamn kullanışlı bir yoludur.

10. Aşagıdakilerden hangisi ön yargıyı azaltmak için temasta oluşması gerekeni şullardan biri değildir?
a. İki taraflı karşılıklı bağımlılık
b. Azınlık grubunun yüksek statüsü
c. Birden çok temas
d. Resmî olmayan, kişiler arası temas

Sosyal eşitlik normlan

1
d

q-0I ‘B-6 ‘>8 'q-Z ‘P-9 ‘>£ •o-£‘q-z ‘
:ue«ı«nvi

SOSYAL PSİKOLOJİ İŞBAŞINDA

SOSYAL PSİKOLOJİ İLE BİR FARK YARATMAK

Sürdürülebilir Bir Gelecek Kurmak

Alaska'nın batı sahilinde bir köy olan Shishmarefin sakinleri kısa bir sûre önce adalarını terk edip ana karaya taşınmayı oyladılar. Bu hareket onlara 200-300 milyon dolara mal olacaktı. Neden? Küresel ısınma dünyanın bu bölgesinde kuramsal bir *mesele* değil, gerçek bir sorundu. 15 yıl kadar önce köylüler adanın çevresindeki denizin her sonbaharda biraz daha geç donduğunu ve her bahar daha erken çözüldüğünü, bu nedenle de adanm fırtına çıktığında su baskını tehlikesiyle karşı karşıya kaldığını fark ettiler. 1997 sonbaharında bir fırtına adanın kuzeyinde 40 metrelik bir toprak parçasını yutmuştu. 4 yıl sonra 4 metrelik dalgalar deniz seviyesinden yalnızca 7 metre yükseklikteki adanın bütününü tehdit etmişti. Birçok kişi adanın tamamıyla yok olmasının an meselesi olduğunu düşünüyordu (Kolbert, 2006; *"Alaskan* vil*lage"* 2008).

Gezegenimiz var olduğundan beri güneşin ısısını zapt edip yeryüzünü sıcak tutan

GENEL ÇERÇEVEt-

- **Sosyal Psikolojik Uygulamalı Araştırmalar**
  Deneysel Yöntemin Ûn Plana Çıkarılması Kurtarıcı Sosyal Psikoloji
- **Sürdürülebilir Bir Gelecek Kurmak için Sosyal Psikolojiden Yararlanmak**
  Sosyal İkilemleri Çözmek Sosyal Normlan Aktarmak ve De ğiştirmek Tüketimi Takip Etmek İşin İçime Biraz Rekabet Katmak ikiyüzlülüğü Uyarmak -- Büyük Değişiklikleri Başarmak içi Küçük Engelleri Kaldırmak
- **Mutluluk ve Sürdürülebilir Bi Yaşam Tarzı**
  Insam Ne Mutlu Eder?.
  Para, Maddecilik ve Mutluluk
  İnsanlar Onlan Neyin MutluEtrijŞ ni Biliyor mu?
- **Özet**

4>A

Küresel ısınma nedeniyle Alaska'daki Shishmaref kasabasının çevresindeki deniz sonba- ^ harda daha geç donuyor ve bahar aylannda daha erken çözülüyor. Bu durum da adayı tehlikeli su baskınlarına maruz bırakıyor. Örneğin, resimdeki ev bir fırtınada sürüklen- miş. Kasabalılar bütün adanın deniz tarafından yutulmasının an meselesi olmasından korkuyor.

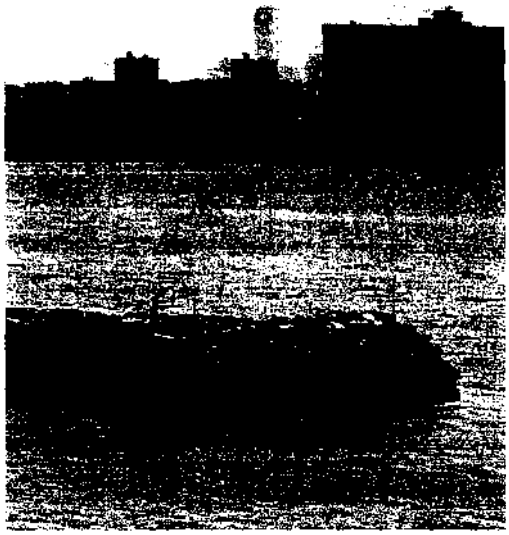
"sera gazlan" bulunmaktadır. Ancak 18. yüzyıldaki Endüstri Devrimi'nden bu yana insanlar bu gazların, özellikle de fosil yakıtların kullanılması sonucunda salınan karbondioksit ($C0_2$) gazının düzeyini arttırıyorlar. Günümüzde salınan karbondioksit gazı dünyanın doğal yoldan absorbe edebileceği düzeyin çok üzerinde. Bunun sonucunda da küresel sıcaklık gittikçe artıyor. Aslına bakılırsa, tarihte bilinen 8 en sıcak yılın 7'sini 2001 yılından sonra yaşadık *(Küresel* ısınma, 2008).

Shismaref köyünde yaşananlar dünya çapında küresel ısınma kaynaklı bir felaketin ilk belirtileri olabilir. Antarktika ve Grönland'daki buz tabaka- - sı tehlikeli bir hızla erimeye başladı ve bu da önümüzdeki 20-30 yıl içinde deniz seviyesinin 6 metre yükselmesine neden olabilir. Bu kulağa büyük bir rakam gibi gelmiyor olsa da dünyanın en büyük şehirlerinden birçoğunun terk edilmesi ve 2 milyara yakın insanın yerinden olması anlamına geliyor (Weart, 2003). Dahası, birçok bilim insanı okyanus sıcaklıklarının artması nedeniyle kasırgaların sıklık ve şiddetinin de arttığına inanıyor. Katrina Kasırgası bir afet yaratmamış olabilir, ancak gelecek yıllarda yaşanabileceklerin

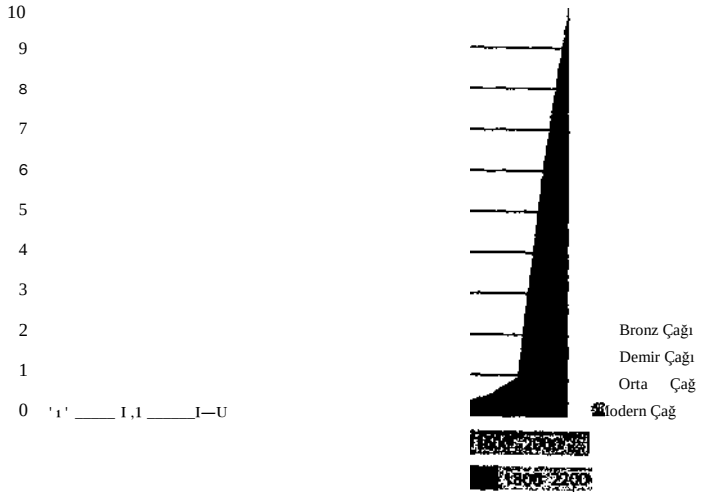
bir işaretidir. Gerçekten de, son 30 yılda şiddetli kasırgaların sıklığında 2 katma yakın bir artış yaşanmıştır.

Hepsi bir yana, 2030 yılma gelindiğinde küresel ısınmaya bağlanabilecek ölümler yılda 300.000'i bulabilir (www.climatecrisis.net/ thescience/).

Ne yazık ki insanoğlunun neden olduğu tek çevre problemi küresel ısınma değildir. Doğal kaynaklan (örneğin, petrol ve kömürü) korkutucu bir hızla tüketiyoruz. ABD kullandığı petrolün %62'sini ithal ediyor ve bu oran dünya çapında artan petrol talebiyle birlikte daha da yükseliyor (Where is our oil *coming from?*, 2008). Buna karşın, bilim insanlan yakın gelecekte maksimum petrol üretimi seviyesine ulaşacağımızı tahmin ediyor (Jones, 2003). Atıklan- mızı nereye koyacağımız da başka bir sorun. 1987 yılında *Mobro 4000* isimli bir mavna taşıdığı çöpleri boşaltacak bir yer arayışıyla New York'tan denize açıldı, çünkü bölgedeki çöp boşaltma alanlan dolup taşmıştı. Kuzey Carolina, Florida, Alabama, Mississippi, Louisiana, Mexico, Belize ve Bahama limanlannı dolaştı, ancak hiç kimse New York'un çöplerini kendi top- raklannda istemiyordu. En sonunda 10.000 kilomiletrelik bir seyirden sonra *Mobro 4000* evine döndü ve yerel yetkililer New York'un dışındaki bir çöp boşaltma alanının yetkililerini çöpleri alma konusunda ikna ettiler. Çöplerimiz başka nerelere gidiyor? Araştırmacılar kısa bir süre önce Pasifik Okyanusu'nun ABD'den daha büyük bir alana yayılan çöpleri banndır- dığını keşfettiler. Sorun, üretilen ve atılan plastik malzemenin büyük bir



1987 yılında *Mobro 4000* adlı mavna çöp yükünü boşaltacak bir alan bulmak için New York'tan yola çıktı. 12.000 kilometre yol kat ettikten ve uygun alan bulamadıktan sonra yükünü şehrin dışındaki çoktan dolup taşmış bir çöplüğe boşaltmak üzere New York'a döndü.



Şekil SPİ 1.1 Dünya nüfusunun artışı.
18. yüzyıldaki Endüstri Devrimi'ne dek insan nüfusunda büyük bir artış görülmemiştir. Endüstri Devrimi'nden bu yana artış katlanarak sürüyor.

bölümünün sahil kesimindeki nehir ve okyanuslara gitmesiydi. Plastik biyolojik olarak çözünmediği için kuzey Pasifik akıntıları boyunca sürükleniyor ve en sonunda kullanılmış diş fırçalarının, gazı bitmiş çakmakların, plastik torbaların ve şemsiye saplanmn nihai dinlenme mekânına ulaşıyordu *(Plastik oceans,* 2008).

Bu çevre sorunlarının temelinde yatan neden çok sayıda, yaklaşık 7 milyar insanın yaşıyor olması. Şekil SPÎ-l.l'de görüldüğü gibi insan nüfusu Endüstri Devrimi'ne dek oldukça istikrarlıydı, ancak bundan sonra çılgın bir hızla artmaya başladı. O dönemde İngiliz din adamı Thomas Malt- hus insanların çok büyük bir hızla çoğaldığını, yakın bir gelecekte herkese yetecek kadar besin bulunamayacağı uyarısını yapmıştı. Bu felaketin zamanlaması konusunda yanılmıştı, çünkü tarım sektöründeki teknolojik ilerlemeler buğday hasadının büyük oranda artmasını sağlamıştı. Bununla birlikte besin kaynaklan azaldıkça dünyada yetersiz beslenen insan sayısı da artış gösteriyor: Kimi tahminlere göre dünyadaki her sekiz kişiden biri aç (Bunch, 2004). Malthus'un zamanlamasında ufak bir hata olabilir, ancak



"Beyler, artık küresel ısınmayı ciddiye almanın zamanı geldi."

The New Yorker Col- leccion, 1999. Mick Ste- vens, cartoonbank.com. Tüm haklan saklıdır.

birçok bilim insanı onun öngörülerinin yavaş yavaş gerçekleşiyor olmasından korkuyorlar.

Peki, ne yapabiliriz? Temelde üç çözümden söz edilebilir: İlk olarak, nüfus artışını denetim altına alabiliriz. Son 20-30 yıl içerisindeır nüfus artışının yavaşlamış olması iyi bir haber olmakla birlikte nüfus artışı hâlâ devam ediyor (Rosenberg, 2006). ikinci olarak, tarımda ve enerjide teknolojik yeniliklerin, örneğin güneş ve rüzgâr gibi yenilenebilir kaynakların kullanılmasının, bizi kurtarmasını bekleyebiliriz. Bu alanlarda göz alıcı ilerlemeler olmasına karşın yalnızca bunlarla bütün çevre sorunlarının çözülmesini bekleyemeyiz. Son olarak, insanlar dünyadaki kaynaklan daha az kullanarak sürdürülebilir bir yaşam tarzı benimseyebilirler. Elbette ki söylemesi yapmaktan daha kolay; hiç kimse kendisine daha az tüketmesi ve değiştirilmesi zor alışkanlıklannndan vazgeçmesi söylendiğinde bunu büyük bir memnuniyetle karşılamaz. Ûte yandan, eğer değişmemiz gerekiyorsa, insanlan çevresel açıdan daha fazla sorumluluk sahibi bir şekilde davranmaya nasıl teşvik edebiliriz?

Artık bunun sosyal psikolojideki klasik sorulardan biri olduğunu biliyorsunuz. Daha önceki bölümlerde insanlann tutumlarını nasıl oluşturduklan ve bunlan nasıl değiştirdikleri, başkalannın davranışlanndan nasıl etkilendikleri, sosyal normların gücü vs. üzerinde durmuştuk. Şimdi sosyal psikolojinin sosyal ve psikolojik sorunlann ele alınmasında nasıl kullanıla-

bileceği üzerinde duracağız ve insanları nispeten daha sürdürülebilir şam tarzını benimsemeye nasıl teşvik edebileceğimizi taruşacağız,[w] sonra, ilerleyen bölümlerde, uygulamalı sosyal psikoloji araştımr diğer iki ana alanını, yani sağlık ve hukuk konulannı ele alacağız. •<-**

SOSYAL PSİKOLOJİDE UYGULAMALI ARAŞTIRMALAR

Bildiklerini gerçek sorunların çözümünde uygulamak, kurulu bu yana sosyal psikolojinin ilgi alanlarından biri olmuştur. Geneli' neysel sosyal psikolojinin kurucusu kabul edilen Kurt Lewin (1946)' nunun altını çizmiştir:

- **Sosyal psikolojik sorulan test etmenin en iyi yolu deneysel temdir**
- **Bu çalışmalar temel psikolojik süreçlerin anlaşılmasında ve sos^" ki üzerine kuramlar geliştirilmesinde kullanılabilir**
- **Sosyal psikoloji kuramlan ve yöntemleri önemli sosyal soru alınmasında kullanılabilir**

Bu konulara kitabımızın başka bölümlerinde de değinmiştik. % lüm'de deneysel yöntemin nedensel hipotezlerin test edilmesindeki ö* ne değinmiş, sonraki bölümlerde sosyal psikoloji alanındaki araştırma insanlann kendileri ve sosyal dünya hakkında nasıl düşündükleri,"s etkiye nasıl tepki verdikleri, tutumlarım nasıl değiştirdikleri, diğer ' lara nasıl yardım ettikleri ve onlann canını nasıl yaktıklan gibi öneıîlf ramsal sorunlan daha iyi anlamamızı sağladığını söylemiştik. Bu araş[1] lann birçoğu okullarda şiddet, ırkçılık, seyirci müdahalesi ve kararV gibi önemli uygulamalı meseleleri de doğrudan kapsar. Bu alanda ç' birçok kişi için sosyal psikolojinin güzel yam doğası gereği insan dav- şıyla ilgili hem temel hem de uygulamalı sorunlan ele almasıdır. Örri[m] stereotipleştirme ve ön yargı üzerine yürütülen araştırmalar insanla ~ birleri hakkında ne şekilde izlenimler oluşturduğu gibi temel kurams rulann yanı sıra, stereotipleştirme ve ön yargının nasıl azaltılabilece_, uygulamalı sorulan da inceler.

Yine de, 2. Bölüm'de değindiğimiz gibi, öncelikle kuramsal meseP ilgili *temel araştırma* ile öncelikle spesifik gerçek dünya sorunlannı el

' ulamak ***araştırma*** **arasında bir ayrım yapabiliriz. Her ne kadar buraya "*-r değindiğimiz araştırmaların birçoğu pratik sorunlara değinmiş olsa [f]aslında**

temel araştırma kategorisine girer. Kurt Levvin'in (1951) belirt- 'îeibi "İyi bir teori kadar pratik olan başka bir şey yoktur" yani zorlu sos- korunları çözmek için ilk önce insan doğasının ve sosyal etkinin temel löjik dinamiklerini anlamamız gerekir. Öte yandan, özellikle pratik inlan ele almak üzere tasarlanmış çalışmalar düzenleyen sosyal psiko- nn sayısı her geçen gün artıyor. Aslında, diğer birçok disiplinle karşı- dığmda, sosyal psikologlar uygulamalı sorunları inceleme konusun- ha donanımlıdır. Şimdi bunun nedenlerine bakacağız.

* Deneysel Yöntemin Ön Plana Çıkarılması

Sosyal psikolojinin en önemli derslerinden biri, sosyal etki ile ilgili so- _n yanıtlanmasında deneyler düzenlemenin değerine verilen önemdir, anların enerji tüketimini azaltmak gibi uygulamalı sorunların çözümün- e'bu konunun önemi, diğer her türlü konuya oranla, çok daha ön planda- r. Yalnızca deneyler düzenleyerek (gözlem ya da korelasyon çalışmalan- aksine; bkz. 2. Bölüm) en iyi çözümleri bulmayı umabiliriz.

< Tıbbi tedavi araştırmaları gibi diğer alanlarda da çoğu insan bu dersin emini anlamıştır diyebiliriz. Bir kimyagerin etkili bir ağrı kesici gibi tnen bir karışım bulduğunu düşünün -kobay fareleriyle yapılan ilk lışmalar umut vericidir, ancak henüz insanlar üzerinde bir araştırma ılmamıştır. ilaç şirketinin yine de ilacı insanlara pazarlamasına izin ebilir miyiz? Herhâlde birçoğumuz, dur bakalım, derdik. İlacın insan- r için ne kadar güvenli olduğunu kim bilebilir; belki de tehlikeli yan eter ortaya çıkacaktır; Vioxx marka ağn kesicide olanlar da buna yakın- *r. insanlann katıldığı geniş klinik denemeler yapılmalıdır, bu deneme- rde yeni ilacı ya da bir plaseboyu alacak insanlar gruplara rastgele atanalı, ilacın gerçekten ağrı kesici bir etkisi ve ciddi yan etkileri olup olmağına bakılmalıdır. Gerçekten de, federal yasalara göre ilaçlann satışa su- aılmadan önce geniş testlerden geçirilmesi ve FDA'inm (Federal Yiyecek ilaç Dairesi) onayını alması gerekir.

İş, psikolojik ve sosyal "tedavilerin" test edilmesine gelince standart- ız bir anda gevşer. Birisi yeni bir enerji tasarrufu tekniğini, eğitim 'nında yeni bir yaklaşımı ya da ön yargıyı azaltmak için yeni bir prog

ramı denemek istediğinde genellikle müdahale üzerine katı testler uygulamayı düşünmez. Örneğin, söz konusu teknikler deneysel olarak test edilmemiş olsa bile bir şirket yeni bir enerji tüketimini düşürmeye yönelik yeni bir programını ya da bir kurum zorunlu çeşitlilik eğitimi programını deneyebilir.

"Bunun ne zaran var ki?" diye düşünüyor olabilirsiniz. Yeni bir enerji tasarrufu programını uygulamak insanlan pek de riske atmaz, ayrıca insanları zorlu test yönergelerine tabi kılarak yeniliğe ket vurmak da istemeyiz. Hem zaten bu müdahalelerin işe yarayıp yaramadığını daha sonra insanlarla görüşmeler düzenleyerek ve davranışlannda değişiklikler olup olmadığına bakarak da göremez miyiz (örneğin, tasarruf programından sonra enerji tüketimlerini azalttılar mı)? Ne yazık ki işler o kadar da kolay değil. Rastgele atanmış bir kontrol grubu olmadan bir müdahalenin etkili olup olmadığını test etmek zordur ve bu testleri uygulamamak ciddi sonuçlar doğurabilir.

Müdahalelerin Etkisini Değerlendirmek Örnek olarak, doğal bir afet ya da uçak kazası sonrasında çok sayıda ölüme tanık olan kurtarma ekibi üyeleri gibi travma yaratan olaylar yaşayan insanlara yardım etmek için dünyanın dört bir yanında yaygın bir şekilde uygulanan psikolojik bir müdahaleyi ele alalım. Kritik Olay Stres Raporu (KOSR) olarak adlandınlan programın temelindeki fikir, insanlan travmadan sonra en kısa sürede bir araya getirip 3 ila 4 saatlik seanslarda katılımcılann deneyimlerini aynntı- lı olarak anlatmalarını ve olaylara verdikleri duygusal tepkileri tartışmala- nnı sağlamaktır. Katarsis etkisi yaratan bu deneyimin daha sonraki psikiyatrik belirtileri, örneğin travma sonrası stres bozukluğunu (TSSB) önlemesi beklenir. Çok sayıda itfaiye ve polis teşkilatı korkunç insani trajedilere tanık olan memurlannm tedavisinde KOSR'ı tercih etmiştir. KOSR travma yaratan olaylar yaşayan birçok sivilde de geniş bir şekilde uygulanmıştır. 11 Eylül 2001 terörist saldmlanndan sonra olaylardan canlı kurtu- lanlann travma ve stresle baş etmesine yardım etmek ve travma sonrası stres bozukluğunu önlemek için 9000'den fazla danışman New York'a akın etmiş ve bunlann birçoğu psikolojik bilgilendirme-anlamlandırma tekniklerini kullanmıştır.

Psikolojik bilgilendirme-anlamlandırma akla yakın geliyor, değil mi? Bir gram önlem, bir kilo tedaviye bedeldir ve insanlann travmalara verdik

leri tepkileri açık bir şekilde tartışmalarını sağlayarak içlerine atmalarını önlemek kulağa iyi bir şey gibi geliyor. Öte yandan, "gibi geliyor" ile "gerçekten öyledir" aynı değildir ve KOSR'un ilginç yanı, yaygın bir şekilde uygulanmaya başlamadan önce sosyal bilim insanları tarafından etkililiği açısından sıkı deneylere tabi tutulmamış olmasıdır.



li Eylül 2001 terörist saldınlanndan sonra olaylardan canlı kurtulanların travma ve stresle baş etmesine yardım etmek ve travma sonrası stres bozukluğunu önlemek için 9000'den fazla danışman New York'a akın etti. Bu danışmanların birçoğu Critical Incident Stress Debriefing (Kritik Olay Stres Raporu) olarak adlandırılan bir tekniği kullanmıştır. Bu teknik yaygın olarak kullanılmaya başlamadan önce yeterince test edilmiş miydi? Gerçekten işe yarıyor mu yoksa aslında zarar mı veriyor? (Yanıt için metni okuyun.)

Bu tip bir testi nasıl düzenlerdiniz, bir an için düşünün. Belki de KOSR seanslarına katılanlara bu konuda neler düşündüklerini sormak iyi bir başlangıç noktası olabilir. Birkaç çalışma bu yolu izlemiş ve katılımcıların genellikle KOSR'u yararlı bulduğu sonucuna ulaşılmıştır. Örneğin, bir çalışmada travma yaratan olaylara tanık olan ve psikolojik bilgilendirme- anlamlandırma seanslarına kanlan polis memurlarının %98'i yöntemden memnun kaldığım söylemiştir.

Öte yandan, 5. Bölüm'de de gördüğümüz gibi her şey benlik-bilgisinden ibaret değildir ve bu tip kendine dönük raporları olduğu şekliyle kabul etmeden önce iki kere düşünmemiz gerekir. İnsanlar işverenlerinin finanse ettiği bir programın yararlı olduğunu söyleme yönünde duygusal bir baskı hissediyor olabilir. Daha da önemlisi, insanlar müdahalenin gerçekten yararlı olduğunu düşünüyor, ancak bunu yaparken doğru olmayan kuramlardan yola çıkıyor olabilir. Bir itfaiye eri şöyle düşünüyor olabilir: "Yangını ve tanık olduğum ölümleri yeniden yaşamak acı vericiydi; bana kalsa eve gidip çocuklarımla oynamak ve olup bitenleri unutmak isterdim; ancak olaylan şimdi konuşmuş olmak sanırım uzun vadede benim için daha iyi." Aslında katılımcılar eğer KOSR prosedürüne girmeselerdi nasıl hissederlerdi, bunu bilemezler. Belki de ev

lerine gidip çocuklarıyla oynayan itfaiyeciler kendilerini gerçekten de dahi' iyi hissediyordu ve uzun vadede karşı karşıya olduklan riskler daha diğer-; < lerinden daha fazla değildi.

Bunu bulmanın tek yolu insanların KOSR'a katılan ve katılmayan gruplara rastgele olarak atandığı bir deney düzenlemek ve daha sonra da hepsine, tercihen uzun süreye yayılan, psikolojik ölçümler uygulamaktır. KOSR'un etkili olup olmadığını test etmek üzere bu tip testler en sonunda çeşitli bölgelerde düzenlenmiştir. Sonuçlar ise cesaret verici olmamıştır, Konuyla ilgili literatürün kapsamlı bir şekilde gözden geçirilmesi sonucun-^ da Harvard Üniversitesi'nden psikolog Richard McNally ve meslektaşlan psikolojik bilgilendirme-anlamlandırma tekniklerinin travma sonrası stres bozukluklannı önlediğine dair "ikna edici verilere" ulaşılamadığı sonucuna varmışlardır (McNally, Bryant, & Ehlers, 2003, s. 72).

Sosyal Müdahalelerin Potansiyel Riskleri KOSR insanlann dediği kadar işe yaramıyorsa bile büyütmenin ne anlamı var ki? İnsanlann, deneyimleri hakkında konuşmasını sağlamak onlara ne zarar verir ki? Öte yandan, sosyal ve psikolojik müdahalelerle ilgili başka bir sorun daha söz konusu: insanlar bu müdahalelerin etkili olup olmadığım değerlendirmek için sağduyuyu kullanırlar ve sağduyu kimi zaman yanlıştır. Bulgulara göre KOSR yalnızca TSSB'yi önlemekte yetersiz olmakla kalmıyor, kişiye zarar da veriyor olabilir. Bir çalışmada ciddi yanıklan olan ve hastanede yatan katılımcılar KOSR seanslanna katılan gruba ve seanslara katılmayan kontrol grubuna rastgele olarak atandılar. Bunu izleyen birkaç ay boyunca katılımcılara çeşitli psikolojik ölçümler uygulandı, aynca KOSR uygulamasından habersiz olan bir araştırmacı ile görüşmelere katıldılar. Sonuçlar insanlann gözlerini açacaktı: Müdahaleden 13 ay sonra KOSR grubunda travma sonrası stres bozukluğuna rastlanma oram, kaygı ve depresyon psikolojik ölçümleri *daha yüksekti* ve yaşamlarından kayda değer oranda *daha az* memnun olduklan- nı söylüyorlardı (Carlier, Voerman, & Gersons, 2000). KOSR'un acil durum çalışanlanndaki etkisini test eden çalışmalarda da benzer sonuçlara ulaşıldı. Konuyla ilgili literatürü gözden geçiren McNally ve meslektaşlan (2003) "[KOSR'un] doğal iyileşmeyi engelleyebileceğini gösteren bazı verilere" ulaşıldığım söylüyor ve "bilimsel ve etik nedenler göz önüne alınarak profesyonellerin travmaya maruz

kalmış insanlara zorunlu bilgilendirme-anlamlan- dırma uygulamaktan vazgeçmesini" öneriyordu (s. 72).

Öyle görülüyor ki insanların kayda değer oranda olumsuz duygu yaşadığı "travmanın hemen sonrası", olaya odaklanmak ve bunu başkalarıyla tartışmak için en iyi zaman olmayabilir. Aslında, SPİ 2'de de göreceğimiz gibi insanlar kendi hâllerine bırakıldıklarında genellikle oldukça güçlüdür- ler (Bonanno, 2004). İnsanları travma yaratan deneyimler hakkında konuşmaya ve rahatlamaya zorlamak, bu deneyimleri sonradan anımsama olasılıklarını arttırabilir. İnsanlar kendi başlarına iyileşmeyi başaramadıklarında travmayı rahatlatmadan önce kendilerine biraz zaman tanımaları, olaydan biraz uzaklaşıp nesnel düşünmeyi başarabilecekleri bir zamanı beklemeleri daha iyi olabilir.

Yeterince test edilmeden önce KOSR'u yaygın bir şekilde uygulamanın sonuçlarını bir düşünün. Yalnızca çok büyük bir zaman, emek ve para kaybı olmakla kalmıyor, aynı zamanda binlerce polis, itfaiyeci ve kurtarma çalışanı da kendilerine yardım etmekten çok, zarar veren bir bilgilendirme-anlamlandırma prosedürüne katılmak zorunda bırakılıyor. Eğer söz konusu tıbbi bir müdahale olsaydı bütün kamuoyu ayağa kalkardı (ve bunu kaçınılmaz hukuk davalan izlerdi).

Kurtarıcı Sosyal Psikoloji

Sosyal psikologlar uygulamalı sorunlara çözümler bulmada ve KOSR'un yaygın kullanımı gibi fiyaskoları önlemede eşsiz bir konumdadır, îlk olarak, sosyal psikoloji alanı insan davramşlan üzerine zengin bir kuram kaynağıdır ve insanlar bu kuramlardan yola çıkarak problemlere çözümler üretebilirler. İkinci olarak, sosyal psikologlar bu çözümlerin işe yarayıp yaramadığını görmek üzere sıkı deneysel testlerin nasıl uygulanacağını bilirler, bu da eşit önemde bir konudur (Wilson, 2005).

13. Bölüm'deki ön yargıyı azaltmada temas hipotezi tartışmamızda bu yaklaşımın mükemmel bir örneğini gördük. Bu hipoteze göre sosyal grupları - doğru koşullar altında- bir araya getirmek ön yargı ve stereotipleştir- meyi azaltacaktır. Temas hipotezi 700'den fazla çalışmayla test edilmiş ve düşman gruplar arasında teması arttırmanın işe yaradığı, ancak bunun için belirli koşullann, yani karşılıklı bağımlılık; ortak bir amaca sahip olma; eşit statü; gayriresmî bir ortam; kişiler arası temas; çoğul temas ve eşitlik sosyal normlannm söz konusu olması gerektiği görülmüştür (Pet- tigrew & Tropp, 2006).

Elliot Aronson ve meslektaşlan bu çalışmadan yola çıkarak eğitimse]» bir müdahale geliştirmiştir. 13. Bölûm'de de değindiğimiz yapboz [si]nı&ndj8| farklı aile yapılarından ve ırklardan gelen çocuklar iyi not alabilmek içi$_n$ ptJŞB kileşime girerek iş birliği kurmak zorunda olduklan gruplara yerleştirilmis^B tir. Geleneksel sınıflardaki çocuklarla karşılaştmldığmda yapboz gruplan||| na katılan çocukların ön yargı ve stereotipleştirmelerinde azalma olduğuma! kendileri ve okullan hakkında daha iyi şeyler hissettikleri ve sınavlarda da-fi ha iyi notlar aldıklan görülmüştür. Yapboz teknikleri ABD'de ve diğer ûl- S kelerde yaygın bir şekilde benimsenmiştir. Bu araştırmaya yeniden değin- memizin nedeni, KOSR bilgilendirme-anlamlandırma tekniklerinin aksine, | başanlı bir sosyal psikolojik müdahaleye prototip bir örnek oluşturması, [V] sağlam kuramsal çalışmaya dayanması ve uygulanmadan önce sıkı bir şekil- 1 de test edilmesidir

Sosyal psikologlann başanlı uygulamalı araştırmalanna birçok örnek ' verebiliriz ve bunlardan bazılanna bu ve sonraki iki bölümde değineceğiz. Şimdi bölümün başındaki konuya dönüyoruz: insanlann sürdürüle- ? bilir bir geleceğin kurulmasına yardımcı olacak şekilde davranmalannı ; nasıl sağlayabiliriz.

SÜRDÜRÜLEBİLİR BİR GELECEK KURMAK İÇÎN SOSYAL PSİKOLOJİDEN YARARLANMAK

Sosyal psikologlar insanlann çevreye karşı daha fazla sorumluluk sahibi bir tutumla davranmalannı sağlamak için çeşitli yaklaşımlar geliştirmiştir. Bu yaklaşımlann esin kaynağı sosyal psikoloji kuramlandır ve yaklaşımın başanlı olup olmadığını görmek için deneysel yöntem kullanılmıştır (Abrahamse, Steg, & Vlek, 2005; Geller, 2002; Oskamp, 1995, 2000).

Sosyal İkilemleri Çözmek

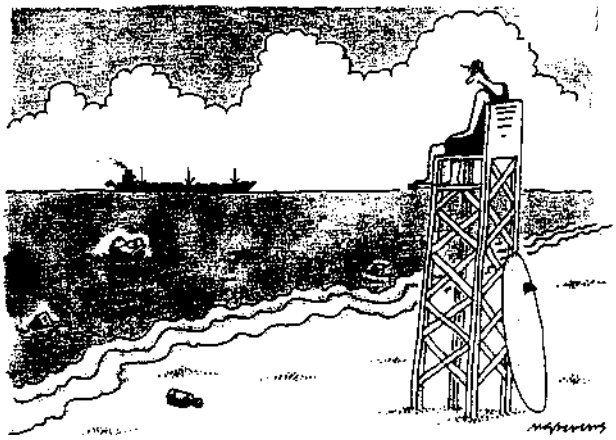
Dürüst olun: Eneıji tasarrufu hakkında düşündüğünüzde neler hissediyorsunuz? Siz de bizim gibi eneıji tasarrufu yapmamız ve CO2 salınmanı düşürmemiz gerektiğini biliyor, ancak alışkanlıklannızı değiştirmekte zorlanıyor olabilirsiniz. Bunun için birtakım kişisel fedakârlıklarda bulunmamız, örneğin daha az araba kullanmamız, kışın termostatın derecesini azaltıp yazın çoğaltmamız ve daha az tüketmemiz gerekir. "Bunlan neden yap-



İnsanları çevreyi korumaya yönelik özgeci davranışlara nasıl yöneltebiliriz? Bunun yollarından biri bizzat bu şekilde davranarak örnek oluşturmaktır. insanlar özgeci davranan birisini gördüklerinde onlar da bu örneği izleyip iş birliği yapma eğilimi sergilerler.

mam gerekiyor ki?" diye düşünüyor olabilirsiniz. "Sonuçta ben yalnızca bir kişiyim ve neden fedakârlıkta bulunan ben olayım?"

İyi soru. Şimdi karşımızda *ortak mülkiyet ikilemi* olarak adlandırılan klasik bir *sosyal ikilem* var. Bu, herkes ölçülü bir şekilde kullandığında tazelenecek, aşın kullanımda ise tükenecek ortak mallara ilişkin bir ikilemdir. Su ve enetji gibi sınırlı kaynaklann kullanımını buna örnek gösterebi-



"Imdat!"
© New Yorker Collection 1991 Mike Stevens, cartoonbank com. Tüm haklan saklıdır.

liriz. İnsanlar bu kaynaklardan ihtiyaçları kadar kullanarak yararla^' ancak herkes aynı şeyi yaptığında kaynak eksikliği baş gösterir (Brue Van Lange, 2008; Dawes, 1980; Hardin, 1968; Levine & Moreland,^ Weber, Kopehnan, & Messick, 2004) X *

„ , ... , ikilemleri nasıl çözebiliriz; insanları^

En büyük urunu çöp olan bir çevrede yaşıyoruz.

-RusseD Baker, 1968

- m ca kendi çıkarlan için değil, herkesin^ doğrultusunda hareket etmeye **nasıl' edebiliriz? 4**

Sosyal psikologlar bu sorunun yamanı bulmak için etkileyici lahor' var oyunlan geliştirdiler. Tipik bir çalışmada deneyi düzenleyen kışı *7:* tılımcıdan oluşan bir grup oluşturur ve her birine 6 dolar gibi bİT njiL para verir. Katılımcılara parayı alabilecekleri ya da bir kısmını ya da he^ ni tümünü gruba bağışlayabilecekleri söylenir. Bağış yapmaları durumu^ deneyci bu miktarı ikiye kadayacak ve diğer grup üyelerine dağıtacakta Örneğin, 6 dolann hepsini bağışlarsanız 12 dolar diğer grup üyeleri arasında paylaştırılacaktır. Diğer grup üyeleri de bağış çanağına para koydukla^, takdirde bu para da ikiye katlanacak ve siz de payınızı alacaksınız. Bu durumda siz ne yapardınız? Siz de çoğu katılımcı gibiyseniz, 6 dolannızm cd|



Yerlere çöp aonak, görüntü kirliliği yaraüıiasımn yanı sıra, temizlenmesi için harcanan milyonlarca dolara mal oluyor. Sosyal psikologlar yerlere çöp atılmasına karşı farklı sosyal norm tiplerinin vurgulanması ile bu davranışın etkin bir şekilde engellenebileceğini buldular.

inizde kalmasını yeğlersiniz 30 Orbell, **van de Kragt, & Da- es, 1988). Parayı vermek ''Risklidir, çünkü herkes kendi >ını cebe atarsa sonuçta J%in elinizde hiçbir şey kal- az. Bu stratejinin sorunlu ■yanı, çoğu insan tarafından benimsendiği için kötü sonuçlarına herkesin katlanmak zorunda kalmasıdır. Yani, bölüştürülecek toplam parasını gruba bağışlayıp katlamasına az sayıda kişi izin ikilemde olduğu gibi herkes sonucunda da herkes kaybetmiştir.**

insanları gruplarının üyelerine güvenmeye, herkesin yararına olacak şekilde iş birliği yapmaya nasıl ikna edebiliriz? Kuraklık zamanında insanlan su tasarrufu yapmaya, çöplerini geri dönüştürmeye ve yatakhane ya da apartmanlarda ortak kullanım alanlannı temizlemeye ikna etmekte olduğu gibi, sosyal ikilemleri çözmek son derece zordur. Araştırma sonucunda grubun birbirleriyle 10 dakika konuşmasına izin verilmesinin gruba bağış yapan insan sayısını büyük oranda arttırdığı görülmüştür (Orbell ve ark., 1988). iletişim iki yönlü işler, ilk olarak, yardım etme sözü açık olarak verildiğinde grup kimliği ve dayanışma duygusunun oluşma eğilimi daha yüksektir ve bu da grubun yaranna hareket etme eğilimini arttınr (Weber ve iark., 2004). Iş birliğini arttırmanın diğer bir yolu da tutarlı olarak ve istisnasız bir şekilde iş birliği yaparak örnek oluşturmaktır, insanlar özgeci bir şekilde davranan bir başkasını gördüklerinde gruba daha fazla katkıda bulunmaya başlarlar (Weber & Mur-

c
ra
nj
a
■O
İT ıo
a;

para düzeyi düşük kalmıştır çünkü deneycinin bu parayı ikiye vermiştir. Diğer birçok sosyal kendi çıkarını kollamış ve bunun

0

Temiz yerler | Yerde tek Yerler bir çöp çöp dolu

Şekil SPI 1.2

Betimsel normlar ve yerlere çöp atma.

Kim yerlere daha az çöp atar -hiç kimsenin yerlere çöp atmadığını görenler mi, yerde tek bir çöp görenler mi, yoksa yerde birkaç çöp parçası görenler mi? Şekilde görüldüğü gibi, yerde tek bir çöp görenler. Yerde tek bir parça çöp görenlerin dikkati çoğu kişinin yerlere çöp atmadığı gerçeğine çekiliyordu, bu da yerlere çöp atma eğilimlerini azaltıyordu.

(Cialdini, Reno, & Kallgren, 1990 çalışmasından uyarlanmıştır)



Betimsel Normlarla Yerlere Çöp *

A fi İmasının Engellenmesi ,[J]

Goldstein ve meslektaşlarının (2008) insanlan daha çevre dosta damniş neltmeyi amaçlayan otel çalışmasında ulaştıkları bulgulan siz de kullana[1'] niz? Örneğin, öğrenci yurdunda kalan öğrencileri canj şişe ve teneke kp _ dönüşüme kazandırmaya çağıran ilanlar kullanabilirsiniz. (Elbette kı ras çilmiş) bazı yerlerde "Çevreyi Korumak için Siz de Diğer Öğrencilere Katı Yurtta Kalanların %75'i Şişe ve^Kntülari Gen Dönüşüme Kazandmyor" î betimsel normlan aktarabihrsinE^Diger.yerlere yalmzca "Çevreyi Koruyu^

Şişe ve Teneke Kutulan Geri "Dönüşüme Kazandırın*[1] yazan ilanlar yap Farklı yerlerde kaç kişinin geri dönüşüme katkı sunduğunu kaydedin. ,Yr olun ve farklı ilan türlerini de *deneyin!* t: s

nighan, 2008). tnsanlan sürdürülebilir bir hayat tarzı yaşamaya başka nasıl ikna edebiliriz?

Sosyal Normlan Aktarmak ve Değiştirmek

Bu yöndeki bir yaklaşım insanlara sosyal normlan, grubun üyelerinde kabul edilebilir sayılan davranış, değer ve inançlara yönelik kurallan anımsatmaktır. 8. Bölüm'de değindiğimiz gibi, insanlar iki çeşit norma uyarlar. *buy ruhsal normlar,* yani insanlann başkalan tarafından onaylanan ya da onaylanmayan davranışlarla ilgili algılan ve *betimsel normlar,* yani insanlann diğer insanlann gerçekte nasıl davrandığıyla ilgili algılan. İnsanlar belirli bir davranış tarzının sosyal gruplan tarafından güçlü bir şekilde desteklendiğini ve diğerlerinin de bu norma uyduğunu görürlerse kendileri de uyma eğiliminde olurlar (Christensen, Rothgerber, Wood, <Sr Matz, 2004; Cialdini, 2003).

Robert Cialdini ve meslektaşlan sosyal normlann gücünü insanlann yerlere çöp atmasını engelleyerek göstermiştir. Diğer çevre sorunlanyla karşılaştırıldığında yerlere çöp atmak çok da ciddi bir sorun gibi görünme-yebilir. Tabelalarda "Ülkemizi Temiz Tutalım" yazılan olmasına karşın birçok insan ellerindeki kâğıt bardağı çöp kutusuna atmak yerine yolun kena- nna bırakmayı çok da önemli bir şey olarak görmez. Ne yazık ki bu kâğıt bardaklar birikir. Örneğin, Kaliforniya'da yerlerdeki çöpleri temizlemek için her yıl 41 milyon dolar harcanmaktadır ("Litter bugs," 2005). Yerlere

ğımız çöpler su sistemlerimizi kirletiyor, yaban hayatını tehdit ediyor ve • e milyonlarca dolara mal oluyor.

■». 8. Bölûm'de Reno ve meslektaşlannm (1993) bir alan deneyinde buy- ;al normu aktarmak için yerdeki çöpü alan bir deney iş birlikçisinden -^arlandığını görmüştük. Araştırmacıların hipotezine göre iş birlikçinin rdeki çöpü aldığını görmek buyruksal normun -yerlere çöp atmak kötü- t ve insanlar bunu onaylamıyor- canlı bir anımsatıcısı olacaktı ve böyle- i insanlann yerlere çöp atma eğilimini azaltacaktı. Haklıydılar; iş birlikçi- '^n yerdeki çöpü aldığını görenlerden hemen hiçbiri arabalannm ön cam- lanna yerleştirilen ilam yere atmayacaktı. Kontrol koşulunda yerde hiç çöp [1] -oktu ve iş birlikçi yalnızca oradan yürüyüp geçiyordu. Bu koşulda yerlere ^çöp atanlann oranı yüzde %37 olmuştu.

Yerlere çöp atmaya karşı *betimsel* normlan aktarmanın en iyi yolu nedir? Öyle görülüyor ki en doğrudan yol "burada hiç kimse yerlere çöp atmaz" mesajını vermek için çevredeki çöplerin hepsini temizlemektir. Bu, genel olarak, doğrudur: Çevrede ne kadar az çöp varsa insanlarda yerlere <çöp atma eğilimi de o denli düşük olur (Huffman, Grossnickle, Cope, & Huffman, 1995; Krauss, Freedman, & Whitcup, 1978; Reiter & Samuel, 1980). Bununla birlikte bu bulgunun ilginç bir istisnası da bulunmaktadır. Cialdini, Reno ve Kallgren (1990)'e göre bütün çevre tertemiz olduğu hâlde yerde, bütün manzarayı berbat eden şüpheli bir çöp parçası görmek, bütünüyle temiz bir çevre görmeye oranla, betimsel normu daha iyi anımsatır. Tek bir çöp parçası insanın gözüne batar ve herkes yalnızca düşüncesiz birisi dışında hiç kimsenin yerlere çöp atmadığını düşünür. Buna karşılık, yerde hiç çöp olmadığında insanlar betimsel norm hakkında daha az düşünme eğilimi sergilerler. O hâlde, yerde tek bir çöp parçası bulunmasına oranla, çevrenin tertemiz olması yerlere çöp atılması olasılığını da arttırmaktadır.

Bu hipotezi test etmek isteyen araştırmacılar öğrencilerin posta kutularını ilanlarla doldurdular ve gizli bir noktadan kaç öğrencinin yerlere çöp atacağını izlemeye başladılar (Cialdini ve ark., 1990). Bir koşulda araştırmacılar posta odasını yerde tek bir çöp kalmayacak şekilde temizlemişlerdi. Diğer bir koşulda yere göze çarpan bir çöp yerleştirmişlerdi -ortası oyuk bir dilim karpuz kabuğu. Üçüncü koşulda ise yere karpuz kabuğunun yanı sıra bir sürü ilan saçmışlardı. Tahmin edebileceğiniz gibi en az çöp atma

oram yerde yalnızca tek bir çöp parçasının bulunduğu koşuldu (bkz. şe' SPl-1.2). Betimsel normun bir kez çiğnenmiş olması, yere karpuz kabutf^ atan düşüncesiz

çekmişti. Şimdi insanlann dikkati yerlere çöp atmaya karşı betimsel no- çekildiği için öğrencilerin neredeyse hiçbiri yerlere çöp atmıyordu. Yeı çöp atma oranı en çok, yerlerde bir sürü ilan olduğunda yükselmişti; s yerlere çöp atma yönünde bir betimsel norm olduğu açıktı ve öğrendi

kişi dışında hiç kimsenin yerlere çöp atmadığına dıkka

birçoğu da buna uymuştu.

Betimsel normlan aktarmanın diğer bir yolu da insanlara, özellikle de ' başkalannm davramşlannı doğrudan gözlemleme şanslan olmadığında sa- dece çoğu kişinin ne yaptığını söylemektir. Örneğin, bir otelde kaldıysa m?

her gün havlu yıkamanın çevresel kaynaklan (örneğin, su ve enerji) israf etmek anlamına geldiğini, bu nedenle havlulan birden çok kez kullanmanızı söyleyen yazılan görmüşsünüzdür. Peki bu işe yarar mı? insanlann *aslında* ne yapüklannı söyleyerek betimsel normu aktarmak daha çok işe yarar. Araştırmacılar çevreyi korumaya davet eden duyurulann "Siz de diğer konuklanınız gibi çevreyi korumamıza yardım edin" diyen ve konukların %75'inin havlulan birden çok kez kullandığını söyleyen duyurular kadar işe yaramaz (Goldstein, Cialdini, & Griskevicius, 2008). "Diğerleri yapıyor" gibi basit bir mesaj insanlan doğru davranışa yöneltmek için yeterli olabilir (Nolan, Schultz, Cialdini, Goldstein, & Griskevicius, 2008). Siz de betimsel normlan kendi düzenleyeceğiniz bir deneyde denemek isterseniz sıradaki Dene ve Gör! alıştırmasını yapabilirsiniz.

İnsanlann dikkatlerini hem buyruksal hem betimsel normlara çekmenin çevreye karşı daha fazla sorumluluk sahibi bir şekilde davranmalarını sağlayabileceği çok açık. Peki, ama çevreye karşı sorumlu davranmakla ilgili herhangi bir norm yoksa, hatta buna karşı normlar varsa neler olur? Örneğin, çoğu öğrencinin benzini içer gibi harcayan arabalara bindiği bir öğrenci derneğine üye olduğunuzu düşünün. Bu sizin ve akranlannızın gözde arabası olabilir; hatta belki bir statü ve prestij simgesidir. Hiç kimse "ku- rallan çiğnemekten" hoşlanmaz ve siz koca cipinizi hibrid bir araba ile değiştirmeyi düşünüyor olsanız bile arkadaşlarınızın söyleyeceklerinden korkuyor olabilirsiniz.

Peki, ama bu gerçekten o kadar kötü mü? Bazen insanlar buyruksal bir normu

çiğnemenin sonuçlannı abartırlar, diğer bir deyişle, arabamızı

değiştirmemiz gerçekten kaç arkadaşımızın umurunda olur ki? Araştırmalar üniversite öğrencilerinin diğer buyruksal normları, örneğin alkollü içki tüketmekle ilgili normu abarttıklarını gösteriyor. Birçok üniversite öğrencisi akranlarının içki içmeyi, aslında olduğundan daha çok sevdiğini düşünür (Borsari & Carey, 2005). Aynı şey arabalar için de geçerli ola- ,bilir -insanlar hangi araba markasını kullandığınızı, zannettiğiniz kadar önemsemiyor olabilirler.

Arkadaşlarınız hibrid bir araba almanızı tuhaf karşılasalar da binlerinin bu buyruksal normu değiştiren ilk kişi olması da gerekir zaten. 8. Bölüm'de gördüğümüz gibi, yanımıza bir kişi daha alabildiğimizde akıntıya karşı kürek çekmemiz kolaylaşır, bu nedenle öncelikle yeni bir araba almayı düşünen arkadaşınızı hibrid araba almaya ikna etmeye çalışabilirsiniz. Bu işe yaramazsa, siz işe koyulun. Tek başınıza ne kadar çok norm değiştirebileceğinize siz de şaşıracaksınız, özellikle de insanlara ne kadar benzin tasarrufu yaptığınızı ve benzin yutan arabalann sanıldığı kadar güvenli olmadığını arkadaşlannıza sürekli hatırlatırsanız (Glaswell, 2005).

Tüketimi Takip Etmek

Bazı çevresel sosyal ikilemlerle ilgili bir sorun da insanlann benzin, elektrik, su gibi kaynaklan ne kadar kullandıklannı takip etmelerinin zor olmasıdır. Örneğin, bir kuraklık sırasında insanlardan su tasarrufu yapma- lan istenebilir, ancak insanlann kaç metre küp su kullandıklannı takip etmeleri kolay değildir. İki araştırmacı insanlann su tüketimlerini izlemesini kolaylaştırmanın herkesin yararına davranmalannı kolaylaştıracağım düşündü (Van Vungt & Samuelson, 1999). Hampshire bölgesindeki iki grubu 1995 yazında yaşanan kuraklık sırasında karşılaştırdılar. Bir grubun evlerine, ne kadar su kullanıldığını takip etmeyi sağlayan sayaçlar yerleştirildi. Diğer grupta ise bu tip sayaçlar bulunmuyordu. Beklenildiği gibi, insanlar kuraklığın ciddiyetini anladıklannda sayacı olan evlerde kalanlar, sayacı olmayan evlere oranla, daha az su tüketmeye başlamışlardı.

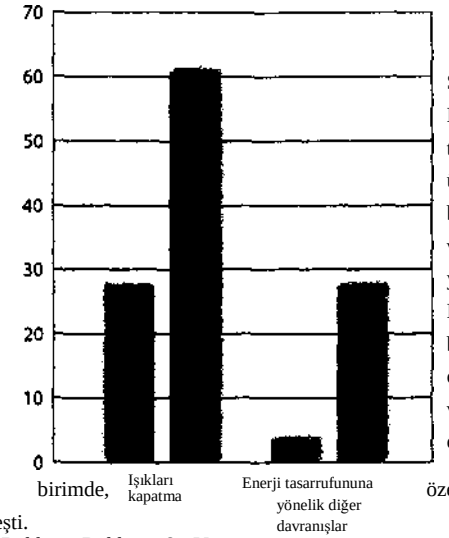
Peki ya insanlann harcadığı değil, tasarruf ettiği enerji miktannı bilmelerini sağladığımızda neler olur? Örneğin, sürücülerden yürüyerek, bisiklet ve toplu taşıma araçlanm kullanarak ya da bir arkadaşın arabasını paylaşarak yaptıklan yol tasarrufunu takip etmelerini istediğimizde sonuç ne olur? insanlan olanaklan konusunda bilgilendirmek, arabalanm evde bırakma

olasılığını arttırabilir mi? Bu soruların yanıtını arayan Graham, Koo ve Wil- ~ son (basın aracılığıyla) üniversite öğrencilerinden yol tasarrufu yapmalarını istedi ve ilgili kayıtlan 2 hafta boyunca bir web sitesinden yayınladı. Ön- görüldüğü gibi, yaptıklan yol tasarrufunun kaydı tutulan öğrenciler, kaydı , tutulmayan kontrol grubundaki öğrencilere oranla, daha fazla tasarruf yap- ' mışlardı. Bu bulgu kişinin davranışlannm kaydını tutmanın bir davranışı değiştirmenin ilk adımı olduğunu gösteren araştırmalarla tutarlıdır.

Graham ve meslektaşlan (basından) öğrencilere tasarruf ettikleri yol miktan hakkında farklı türde geri bildirimler sunmanın araba kullanma alış- kanlıklannı değiştirip değiştirmeyeceğini de incelediler. Öğrenciler ne kadar yol tasarrufu yaptıklan ile ilgili verileri girdikten sonra bazılarına benzin ve bakım masraflanndan ne kadar tasarruf ettikleriyle ilgili bilgi verildi. Bazıla- ' n ise havayı ne kadar daha az kirlettikleri (yani, karbondioksit ve hidrokarbon salınımının azaltılmasına ne kadar katkıda bulunduklan) konusunda bilgilendirildiler. Bazı öğrencilere her iki bilgi de verildi. Sonuçta son grubun, yani hem ne kadar para tasarrufu yaptıklan hem de salınınım azaltılmasına ne kadar katkıda bulunduklan konusunda bilgilendirilen öğrencilerin özellikle daha az araba kullandıklan görüldü. Çevreye zarar veren davranışlardan kaçınmaya yönelik tutumlarla ilgili kayıtlar ve tasarruf hakkında somut bilgi sahibi olmak öğrencileri daha az araba kullanmaya yöneltmişti (Bunu kendiniz denemek isterseniz nasıl kullanılacağını gösteren bilgileri people.virginia.edu/~tdw/Driving.file.htm adresinden indirebilirsiniz.)

işin îçine Biraz Rekabet Katmak

Diğer araştırmacılar işin içine biraz rekabet katmanın insanlann iş yer- lerinde enerji tasarrufu yapmasına yardım ettiğini buldular (Siero, Bakker, Dekker, & Van Den Burg, 1996). Hollanda'daki bir fabrikada çalışanlardan enerji tasarrufu yapmalan istendi. Örneğin, şirket dergisinde soğuk havalarda pencerelerin kapatılması, odadan çıkarken ışıklann söndürülmesi yönünde ilanlar yaymmlandı. Aynca, çalışanlar davramşlan konusunda her hafta bilgilendiriliyordu; enerji tasarrufuna, örneğin odadan çıkarken ışıklan kapamaya yönelik davranışların ne kadar arttığına dair ilanlar asılmaya başlandı. Bu müdahale mütevazı sonuçlar verecekti. Programın sonuna ge- lindiğinde, örneğin, odadan çıkarken ışıklan açık bırakan insan sayısı %27 oranında azalmıştı.



Şekil SPI 1.3
Karşılaştırmalı geri bildirimin enerji tasarrufuna yönelik davranışlar üzerindeki etkileri. Bir fabrikanın iki biriminden eneıji tasarrufu yapmaları istendi ve bu birimlere ne kadar eneıji tasarrufu yaptıklarına dair geri bildirim verildi. *a* Bununla birlikte, birimlerden yalnızca V birine diğer birime göre ne durumda olduklarını gösteren karşılaştırmalı geri bildirim verildi. Grafikte görüldüğü gibi, davranışlardaki olumlu değişim en çok bu ikinci birimde, özellikle de ışıkların kapatılmasında gerçekleşti. (Siero, Bakker, Dekker, & Van Den Burgh, 1996.)

Fabrikanın diğer bir birimi de aynı programa, yalnız tek bir farkla katılacaktı: çalışanlara yalnızca kendi tasarruf davranışlan ile değil, diğer birimdeki çalışanlann davranışlanyla da ilgili bilgiler veriliyordu. Araştırmacılara! hipotezine göre sosyal karşılaştırma bilgileri çahşanlan diğer birimdeki meslektaşlannndan daha iyi bir iş çıkarmaya motive edecekti. Şekil SPÎ- 1.3'te de görebileceğiniz gibi, haklıydılar. Programın sonuna gelindiğinde odadan çıkarken ışıklan açık bırakanların sayısı %61 oranında düşmüştü. İnsanlara rekabetçi bir ruh aşılamak davranışları üzerinde çok etkili olabilir (Staats, Harland, & Wilke, 2004).

ikiyüzlülüğü Uyarmak

Birçok bölgede su kaynaklan gittikçe azalıyor. Bunun nedenlerinden biri sınırlı su kaynaklan olan ABD'nin güneybatısı gibi bölgelerdeki nüfus

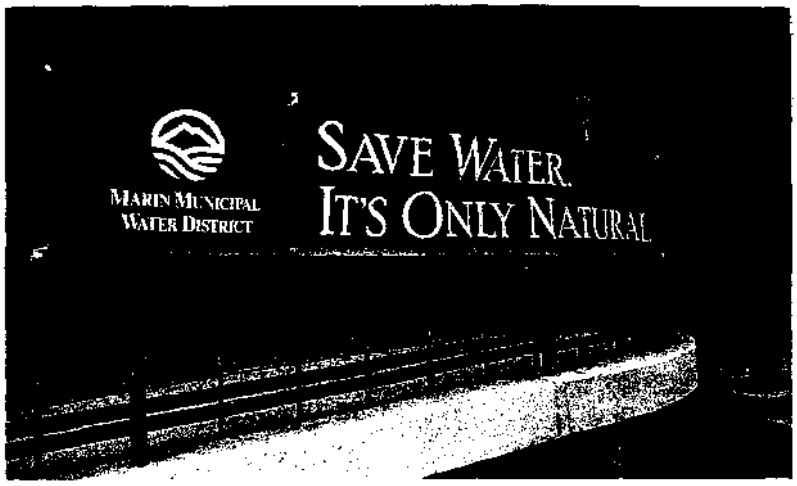
artışı. Diğer bir neden de dünyanın sıcaklığının artmasıyla birlikte artan kuraklık. 30 yıl önce dünyanın yüzde %10 ila 15'i kuraklıktan etkileniyor- ' du; günümüzde bu oran yüzde %30'lara çıktı (*"Drought's growing reach"* 2005). Bu nedenle insanları su tasarrufuna yöneltmenin yollarını bulmak ■ özellikle de kuraklık yaşandığında, büyük önem taşıyor.

Birkaç yıl önce Kaliforniya'da şiddetli bir su kıtlığı yaşanıyordu ve Califomia Üniversitesi'nin bir kampüsünde yöneticiler öğrencilerin sportif faaliyetleri sırasında çok büyük oranda su israfı yaptıklarını fark ettiler. Yöneticiler spor salonlarının duşlanna öğrencileri daha kısa ve verimli duş yapmaları konusunda uyaran ilanlar astılar, ilanlarda su tasarrufu için öğrencilerin vicdanına sesleniliyor ve sabunlanırken muslukların kapatılması isteniyordu. Yöneticiler ilanların etkili olacağından emindi çünkü kampüs- te yaşayan öğrencilerin çoğu ekolojik bir düşünce yapısına sahipti ve doğal kaynaklan korumanın önemine inanıyorlardı; bununla birlikte, sistematik gözlemler sonucunda öğrencilerin %15'inden azının tasarruf ilanlanna uyduğu görüldü.

Bu durum yöneticileri şaşırtmıştı -belki de öğrencilerin çoğu ilanlara dikkat etmemişti. Sonuçta duvardaki bir ilan kolaylıkla görmezden gelinebilirdi. Bunun üzerine yöneticiler ilanlan daha belirgin bir hâle getirmek için duşlann girişinde bir üçayak üzerine yerleştirdiler. Duşlara giren öğrenciler ilanı görmeden geçemezdi. Bu ilanlarla birlikte söylenileni yapma oranında küçük bir artış görülmüştü (şimdi öğrencilerin %19'u sabunlanırken musluklan kapatıyordu) ancak çoğu öğrenci ilanlara öfkelenmişti; sürekli olarak ilan sehpasını deviriyor, tekmeliyorlardı ve büyük bir bölümü de, görünüşe göre ne yapacaklannm söylenmesine bir tepki olarak, daha uzun süre duş alıyordu, ilan yarardan çok zarar getirmişti ve bu durum yöneticilerin kafasını iyice karıştırmıştı. Artık sosyal psikologlan çağırmanın zamanı gelmişti.

> İnsanm; kökenlerini unuttuğu "ve' fikyatta, kafirimi için gerekli olan en temel gereksinimlerine bile gözlerini kapadığı bir çağda, diğer kaynaklarla birlikte su da insanın kayıtsızlığının kurbanı oldu.
>
> -Rachel Carson, The Silent Spring, 1962

Elliot Aronson ve öğrencileri (Dickerson, Thibodeau, Aronson, & Miller, 1992) insanlan güvenli cinselliğe yöneltmede başanlı olmuş bir tekniği uygulamaya karar verdiler (bu çalışmayı 6. Bölüm'de ele almıştık). Pro-



Üniversite öğrencileri kendilerinin savunduğu su tasarrufuna yine kendi davranışlarının uymadığı fark ettirilince daha kısa sürede duş yaparak davranışlarını değiştirmişlerdir.

sedüre göre, havuzdan çıkan kız öğrencilerle karşılaşılacak, deneysel mani* pülasyonlar uygulanacak ve araştırma asistanlarından biri öğrencileri, fark ettirmeden, duşlara kadar izleyecek ve burada duş zamanlannı not alacaktı. Bir koşuldaki araştırma katılımcılarından su kullanımı hakkında kısa bir anketi doldurmaları istendi, bu görevin amacı duş alırken bazen su israf ettiklerinin bilincine varmalarıydı. Diğer koşulda araştırma katılımcıları herkesin içinde su tasarrufu yapacaklannı söyleyerek diğerlerini de su tasarrufuna yönlendirecekti. Bu katılımcılardan "Daha kısa sürede duş alm! Sabunlanırken muslukları kapatın. Ben yapabiliyorsam, SİZ de yapabilirsiniz!" yazan bir posterin altına imza atmaları istenmişti. Asıl önemli olan "ikiyüzlülük" koşulunda katılımcılar her ikisini de yapacaktı; yani hem kendi israflarının farkına varacak hem de herkesin önünde (posterde) su tasarrufu yaptıklarını söyleyeceklerdi. Kısacası, kendilerinin uymadığı davranışlara uymayı salık vereceklerdi. 6. Bölüm'de ele aldığımız prezervatif çalışmasında olduğu gibi, kendilerini ikiyüzlü gibi hissetmeleri sağlanan katılımcılar kendileri hakkında iyi şeyler hissedebilmek için davranışlarını değiştirecek, daha kısa sürede duş yapacaklardı. Gerçekten de prosedür o denli başarılı olmuştu ki bu koşuldaki öğrencilerin duş yapma süresi 3,5 dakikaya inmişti. İkiyüzlülük prosedürünün diğer çevresel uygulamalarda da, örneğin atıkların geri dönüşüme kazandırılmasında da etkili

olduğu görüldü (Fried & Aronson, 1995).

Büyük Değişiklikleri Başarmak için Küçük Engelleri Kaldırmak

Bazen insanlann davranışlannı değiştirmenin en iyi yolu bunu onlar için kolaylaştırmaktır. Geri dönüşümü ele alalım. Çöplüklerde biriken atık miktannı azaltmak için birçok şehir yönetimi, sakinlerini cam, kâğıt ve alüminyum gibi maddeleri geri dönüşüme kazandırmaya teşvik ediyor. Ûte yandan, bildiğiniz gibi bunu yapmak hiç de kolay olmayabiliyor, bazı yerlerde arabanızı teneke kutu ve cam şişelerle doldurup evinizden kilometrelerce uzaktaki geri dönüşüm merkezlerine bırakmanız gerekebiliyor. Bazı şehirlerde ise çöp ayırma sistemi uygulanıyor ve çöp kamyonlan çöp kutu- lannm yanma aynca konulan geri dönüştürülebilir atıklan belirli günlerde gelip aynca topluyorlar. Bu uygulamada bile teneke kutulan ve cam şişeleri diğer çöplerden ayınp ayn kutulara koymanız ve toplama gününde dışarı çıkartmayı anımsamanız gerekiyor. Böylece bir sosyal ikilemle karşı karşıya kalıyoruz -herkes için iyi olan bir davranış (geri dönüşüm) bireyler için can sıkıcı ve nahoş olabiliyor. Tahmin edebileceğiniz gibi çeşitli sosyal psikologlar insanlan geri dönüşüme teşvik etmenin yollannı aradılar.

Bu sorunla ilgili genel olarak iki yaklaşımdan söz edebiliriz. İlk olarak, kimi psikologlar davranışların amacı izleyeceğini düşünerek insanlann tu- tumlannı ve değerlerini çevre yanlısı yönde değiştirmenin yollannı aradılar. Bu varsayım birçok koşulda insanlann tutumlannm davranışlannı öngördüğü sonucuna ulaşan sosyal psikoloji araştırmalan ile tutarlıdır (bkz. 7. Bölüm). Çeşidi çalışmalarda insanlann geri dönüşüme yönelik tutumlarının gerçekten de geri dönüşüm davranışlannı öngördüğü bulgusuna ulaşıldı ki bu da insanlann tutumlannı hedefleyen kitlesel medya kampanyalarının iyi bir yöntem olduğunu gösteriyor (Knussen, Yule, & MacKenzie, 2004; Oskamp, Burkhardt, Schultzi Hurin, & Zelezny, 1998; Valle, Rebelo, & Reis, 2005).

Bununla birlikte, kimi zaman iyi niyetli olmamıza karşın tutumlanmız doğrultusunda hareket etmeyi başaramayız. Belki geri dönüşüm merkezi çok uzaktadır ya da bu işi yapmamız gerektiğini bilmemize karşın çöpleri ayıracak zaman bulamayabiliriz. Sosyal psikolojinin kuruculanndan biri



Bazen insanlann davramşlannı değiştirmenin en iyi yolu sadece bu yönde hareket etmelerini *kolaylaş [ırmaktır. Şehirlerde* geri dönüşüm günleri belirlendiğinde ve bunun için şehir sakinlerine kutular verildiğinde çevre konusunda çok duyarlı tutumları olmayan insanlar bile geri dönüşüme katılma eğilimi sergilemiştir.

olan Kurt Lewin (1947) bazen insanlann çevresindeki küçük engelleri kaldırarak büyük sosyal değişimler gerçekleştirilebileceğini gözlemlemişti (Ross & Nisbett, 1991). Iş geri dönüşüme gelince işi zahmetsiz kılmak, örneğin geri dönüştürülebilir atıklar için bir gün belirlemek, insanlann çevreye yönelik tutumlannı değiştirmeye çalışmaktan daha iyi olabilir. Çeşitli çalışmalarda bunun doğru olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bölgedeki geri dönüşüm kutulanmn sayısını arttırmak, geri dönüştürülebilecek atıklar için bir gün belirlemek ve insanlann atıklan ayırt etmesine gerek kalmadan malzemeleri karışık olarak vermelerini sağlamak insanlann geri dönüşüm davramşlannı arttırmıştır (Domina <Sr Koch, 2002; Ludwig, Gray, & Ro- well, 1998; Schultz, Oskamp, & Mainieri, 1995).

Virginia eyaletinin Fairfax şehrinde düzenlenen doğal bir deneyi ele alalım (Guagnano, Stem, & Dietz, 1995). Burada geri dönüşüm günleri belirlenmişti ancak şehir sakinlerinin yalnızca dörtte biri geri dönüştürülebilir malzemeleri koyacaklan plastik kutulardan edinmişti. Diğerleri şişe ve teneke kutulan koymak için kendi kutulannı bulmak zorunda kalmıştı. Bunun geri dönüşümün önünde çok da büyük bir engel oluşturmadığını düşünebilirsiniz; insanlar çevreye önem veriyorsa kendilerine birkaç kutu da bulabilirler. Öte yandan, Lewin'in de savunduğu gibi, bazen küçük engeller büyük etkiler yaratır ve kutu verilen insanlann çok daha fazla geri dönüşüm yaptığı görülecekti. Araştırmacılar, olumlu tutumlan olanlann geri dönüşüme daha fazla katılıp katılmadığını görmek için in-

sanlann geri dönüşüm konusundaki tutumlarını da ölçmüştü. Ilginçtir in. sanların tutumları, yalnızca geri dönüşüm kutulan olmadığında davranışları öngörüyordu. Kolay uyumu engelleyen bir etken olduğunda -insanlar **garajlarına gidip uygun bir kutu bulmak zorunda kaldığında- yalnızca* olumlu tutumları olanlar engeli aşmak için çaba sarf ediyordu. Engel olmadığında -insanlara geri dönüşüm kutulan dağıtıldığında- tutumların pek de bir önemi kalmıyordu. Güçlü çevre yanlısı tutumları olmayan insanlar bile uyma eğilimi sergiliyordu. Örneğin, bir çalışmada ofis çalışanlarına masalarının yanma koyabilecekleri bir geri dönüşüm kutusu vermenin kâğıt geri dönüşümünü önemli ölçüde arttırdığı görülmüştü (Holland, Aarts, & Langendam, 2006). Kâğıdı, belirli bir merkeze götürmek yerine masalarının yanındaki bir kutuya atmak gibi küçük bir kolaylık bile insanlann davranışlannı değiştirmeye yetmişti. Elbette ki bütün davranışlar için kolaylık yaralamayız. O zaman insanlan doğru şeyi yapmaya nasıl yöneltebiliriz? Aynı çalışmada insanlarda gerçekleştirme tasanlan, yani insanların nerede, ne zaman ve nasıl bir amacı gerçekleştirecekleri konusunda spesifik planlar oluşturmanın işe yaradığı görülmüştür. Araştırmacılar insanlann bir merkeze götürmek zorunda olduklan plastik bardaklann geri dönüşüm oranını da ölçmüştür (ofislere plastik kaplar için kutu konulmamıştı). Gerçekleştirme tasanlan koşulundaki çalışanlardan ilk önce plastik bardaklan tam olarak ne zaman, nerede ve nasıl geri dönüşüm kutula- nna atacaklannı gözlerinde canlandırmalan istendi, kontrol grubundaki çalışanlardan böyle bir şey istenmedi, ilk koşuldaki çalışanlann geri dönüşüme katılma oranı ikinci grubun yaklaşık 4 katıydı ve bu da fareler ve insanlann en iyi şekilde hazırlanmış planlannm bile bu planlan nasıl gerçekleştireceğimizi gözümüzde canlandırmadığımız takdirde genellikle boşa çıktığını gösteriyor (bu ifade şair Robert Bums'e aittir).**

Şimdi insanlann çevreyi korumaya yönelik davranışlannı değiştirmeye yönelik çeşitli yaklaşımlar hakkında bilgi sahibi olduğunuza göre, artık deneme sırası size geldi. Sıradaki Dene ve Gör! alıştırmasında bu yönde birkaç öneri bulabilirsiniz.

Gerçekleştirme Tasanlan
insanlann bir amacı nerede, ne zaman ve nasıl gerçekleştirecekleri üzerine spesifik planlan.

DENE ve GÖR! *Â*

Çevreye Zarar Veren DavEanışŞate v Degiştiribnesi _____ -v _____ ?

ffiîytsanlann davranışlarını çevrenin yaranna olacak şekilde değiştirmek tçm bu tö- iptaıde ele aldığımız teknikleri kullanın. İzleyeceğiniz yol. .

§İ"Peğiştırmek istediğiniz davranışı seçinv Kaldığınız iğrenci yardanda harcanan > • elektrik mıktannı düşürmeyi, oda arkadaşlarınızla birlikte daim fazla gen dö- ■ ||p?nûşûm yapmayı ya da su tasarrufunu arttırmayı deneyebilirsiniz.

&%′ Davranışı değiştirmek için kullanacağınız. tekniği seçui.'Ûmeğm,[1] Fıans Siero ve‘ \ " meslektaşlan (1996) tarafından kullanılan karşılaştırmalı geribildirim teknigi- *a: ,ni kullanabilirsiniz. Yurdunuzdaki- iM;bölgedeıeHerji tasarrufunu ya da gen dö- £ - nüşümü teşvik edm ve her iki yere de diğer yere oranla ne durumda olduktan- 3nı gösteren geri bildirimler venn. (Bunun için uısanlann davranışlarını ölçme- ■: ; nin kolay, nesnel bîr yolunu, bulmanız gerekir; örneğin, gece açık bırakılan ışık- lann sayısını ya da geri dönüştürülen teneke kutulan ölçebilirsiniz.) Ya dâ su

■ tüketimini azaltmak için Elliot Aronson ve meslektaşlan (Dickersoo ve ark., 1992) tarafından kullanılan ikiyüzlülük tekniğini de kullanabilir, insanlardan gen dönüşüm yapacaklanna dair bir poster ımzalamalanm ve gen dönüşüm yapmadıklan zamanlan anımsamalarını sağlayacak bir anket yapmalarım isteyebilirsiniz. Yaratıcı olun ve birden fazla tekniği kullanmaktan çekinmeyin.

‘ 3, Müdahalenizin başansmı ölçün. İnsanlann davramşlannı ölçmek için kolay bir yol bulun, örneğin yapılan gen dönüşüm mîktanm ölçebilirsiniz; davramşlan m müdahale öncesi ve sonrası olmak üzere değerlendirin. En iyisi müdahaleniz dışında kalan (elbette ki rastgele atanmış) bir kontrol grubunu da işin içine katın. Bu tip bir kontrol grubunun yokluğunda müdahalenizin başarısını değerlendirmekte zorlanırsınız; örneğin, insanlann davramşlan zamanla değişiyorsa, bunun müdahalenizden mi yoksa başka bir etmenden mi (örneğin, gazetede geri dönüşüm üzerine bir yazı çıkması) kaynaklandığım bilemezsiniz. Hedef grubunuz ile kontrol grubunun davramşlanndaki değişiklikleri karşılaştırarak müdahalenizin başarısını daha iyi tahmin edebilirsiniz.

MUTLULUK ve SÜRDÜRÜLEBİLİR BÎR YAŞAM TARZI

Buraya kadar ele aldığımız araştırmalar şaşırtıcı, hatta moral bozucu olabilir. Birçok çevre sorunu var ve bunları önlemek için dev adımlar atmak gerekiyor. Eneıji harcamalarımızı kısmamız, daha az tüketmemiz, daha çok geri dönüşüm yapmamız ve genel olarak kemerlerimizi sıkmamız gerekiyor. Pek de mutlu bir hayat reçetesi gibi görünmüyor, değil mi? Aslında,

gerçekten de mutlu hayata giden yol bu olabilir. Bu bölümü, tüketimin, söz konusu olan mutluluk olduğunda hiç de söylendiği kadar önemli olmadı- / ğmı gösteren araştırmalarla bitiriyoruz. Sürdürülebilir bir hayat tarzı be- ' nimseyip çok mutlu bir insan olmak kesinlikle mümkündür.

İnsanı Ne Mutlu Eder?

İyi bir başlangıç noktası, insanları neyin mutlu ettiğini sormak olacak- *'M* tır. Elbette ki bu karmaşık bir soru ve mutluluk reçetesinin bir kısmı kon- trolümüz dışındadır. Örneğin, çoğu psikolog mutluluğun kısmen genetik *-t§* olduğu konusunda hemfikirdir; bazılarımız diğerlerinden daha mutlu bir I mizaçla doğanz (Lykken & Tellegen, 1996). Dahası, ülkedeki büyük siya- -.j si kargaşalar gibi kontrolümüz dışındaki çevresel koşullar da mutluluğu- *'i* muz üzerinde çok etkili olabilir (Inglehart & Klingemann, 2000). Yine de, araştırmalar insanlann, mudulu klannı etkilemek için kontrol *edebilecekleri* şeyler olduğunu gösteriyor. Bu etkenlerin en önemli üçü; başkalanyla tatminkâr ilişkiler yaşamak, sevdiği bir şeyin peşinden gitmek ve başkalan- na yardım etmek.

Tatminkâr ilişkiler Kişinin mutluluğunu en iyi öngören şey belki de sosyal ilişkilerinin niteliğidir. Örneğin, bir çalışmada çok mutlu üniversite öğ- rencileri daha az mutlu akranlanyla karşılaştmlmış ve iki grubu ayıran te- mel farkın mutlu insanlann başkalanyla daha fazla zaman geçirmesi ve iliş- kilerinden daha fazla tatmin olması olduğu görülmüştür (Diener & Selig- man, 2003). Şimdi, iyi bir sosyal psikolog bunun korelasyona dayalı bir bulgu olduğunu ve üç olası açıklaması bulunduğunu bilir: iyi sosyal ilişkiler insanlan mutlu eder, mutlu insanlann iyi ilişkilere sahip olma eğilimi daha yüksektir ya da üçüncü bir değişken, örneğin dışa dönük olmak, insanlan daha mutlu yapar ve daha iyi ilişkilere sahip olma eğilimini arttınr.

Bu olasılıklar bir arada da olabilir; aslına bakarsanız, biz üçünün de doğru olduğunu düşünüyoruz. Öte yandan, araştırmacılar yüksek nitelikli ilişkilere sahip olmanın temel mutluluk kaynaklanndan biri olduğu konusunda genellikle hemfikirdir (Baumeister & Leary, 1995; Diener & Biswas-Die- ner, 2008; Diener & Oishi, 2005).

Akış: Zevk Aldığın Şeyler Yapmak Çok değer verdiğiniz bir amaç uğruna çok çalıştığınızı ve çabalannızm sonuç verdiği bir zamanı düşünün. Belki bir spor takımmdaydınız ve şampiyon oldunuz ya da övgüler alan bir kon-



Çok mutlu insanlar, daha az mutlu insanlara oranla, başkalanyla daha çok zaman geçirme eğilimindedir ve ilişkilerinden daha fazla tatmin olurlar.

serde orkestranın bir üyesi de sizdiniz. Şimdi en mutlu olduğunuz zamanı düşünün: Örneğin, amacınıza ulaştıktan sonra, maç bitiyor ve siz şampiyon oluyorsunuz -ya da bir amaç uğruna çalışırken, örneğin, oyun sırasında iyi oynuyorsunuz ve takımınız önde, ancak kazanıp kazanmayacağınızdan henüz emin değilsiniz; hangisi? Düşlerimizin gerçekleşmesi son derece doyurucu bir deneyim olmakla birlikte insanlann zevk aldıklan bir şey üzerinde çalışırken ve ilerleme kaydederken daha mutlu olduğunu gösteren veriler bulunuyor (Haidt, 2006).

Bunun birkaç nedeni var. İlk olarak, insanlar bir amaç uğruna çalışırken genellikle *akış* olarak adlandınlan ve insan kendini zorlu, ancak ulaşılabilir bir görev üzerinde çalışırken kendini "kaybettiğinde" meydana gelen ve çok istenen bir durumu yaşarlar (Csikszentiomihalyi, 1997). Akış; insanlann spor yaparken, yazma, besteleme ya da performans gibi yaratıcı etkinliklerde bulunurken ya da sadece hoş bir yapboz üzerinde çalışırken hissettikleri kendini göreve verme ve ilerleme kaydediyor olma duygusudur. Akış o denli zevkli ve insanı içine çeken bir durumdur ki insanlar genellikle ne kadar zaman geçtiğinin ve nerede olduklanmn farkında bile olmazlar. Amaçlanna ulaştıklannda ise -oyun bittiğinde ya da sanat eseri tamamlandığında - akış durur, insanlar eserlerinden çok tatmin olabilirler, ancak ar

tık amacın peşinde koşarken kendini "kaybetme" durumunda olmazlar (Keller & Bless, 2008).

ikinci olarak, insanlar bir amaç uğruna sıkı bir şekilde çalışıyorsa ve amaçlarına ulaşabileceklerinden emin değillerse başka bir şey hakkında da-' şünmekte zorlanırlar. Sonucun kesin olmaması dikkati göreve odaklar ve" diğer sorunlar görüntüden çıkar. Öte yandan, amaca ulaşıldıktan sonra in-- sanların düşünceleri her zaman diğer meselelere döner, örneğin yapılma^' gereken bir ödev ya da çamaşırlara yıkanması gerektiği, insanlar genelli^-' le başanlanna çabuk adapte olurlar, yani er ya da geç başanlan normal, halta beklenir görünmeye başlar ve o kadar da çok düşünmedikleri bir şey olur. Kısacası bir amaç uğruna bundan zevk alarak çalışmak, bizi amaca ulaşmaktan daha mutlu eder.

Başkalarına Yardım Etmek Mutlu olmanın ve kendinizi iyi hissetmenin diğer bir yolu da başkalarına yardım etmektir. Lyubomirsky, Sheldon ve Schkade (2005), örneğin, üniversite öğrencilerinden bir gün içerisinde başkalarına beş adet hoş davranış sergilemeleri- ~ " " ni istemiştir. Kan vermek, yaşlı bir akrabayı

Yapıknlşler kazanılır; **neşe - ziyaret etmek ve arkadaşlara ev ödevlerinde itin ruhtr yapmakta gizlidir.** **yardım etmek bu davramşlar arasında** -Shakespeare, *Troilks ve Crts-* ■ sida, i u **287 ~ allr- Çoğu üniversite öğrencisi son derece meşguldür ve bu görev başta onlara bir zorunluluk gibi gelmiş olabilir; 5 adet hoş davranış sergilemeniz gerektiğini ve bunların hep*sini* yapmak için bir gününüz olduğunu düşünün. Öte yandan, günün sonunda rastgele olarak bu koşula atanan katılımcılar, normal hayatlarına devam eden kontrol grubundaki katılımcılara oranla, daha mutlu olduklarını söylemiştir. Gerçekten de "hoş davranışlar" grubunun artan mutluluk durumu birkaç hafta boyunca sürmüştür. Şimdi de Dunn, Aknin ve Norton'un (2008) düzenlediği çalışmadan söz edelim. Araştırmacılar yoldan geçenlere içinde az miktar para bulunan bir zarf verdiler ve onlardan bu parayı akşam saat 5'e kadar kendileri ya da bir başkası için harcamalarını istediler. Araştırmacılar o akşam insanları telefonla aradıklarında parayı bir başkası için harcaması söylenenlerin, kendileri için harcaması söylenenlere oranla, kendilerini daha mutlu hissettikleri görüldü. Başkalan için iyilik yapmak insanlan kendilerine küçük bir hediye vermekten daha fazla mutlu eder.**

Başkalarına yardım etmek insanlan birkaç şekilde mutlu eder. İlk olarak, insan bu şekilde başkalan ile arasında bir bag kurmuş ve sosyal ilişkilerini

güçlendirmiş olur; az önce söz ettiğimiz gibi bu, önemli bir mutluluk kaynağıdır. İkinci olarak, başkalarına yardım eden insanlar kendilerini daha olumlu bir ışıkta, yani özgeci ve başkalanna önem veren bir "insan tipi" olarak görürler (bkz. benlik-algısı kuramı, 5. Bölüm).

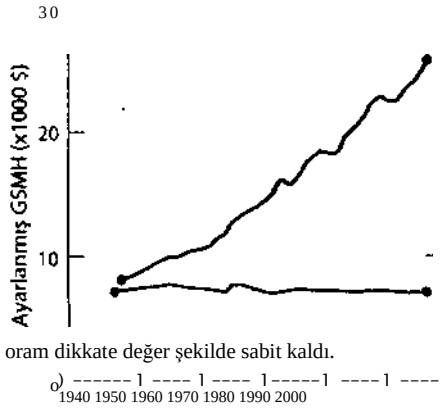
Para, Maddecilik ve Mutluluk

Mutluluk reçetemizde bazı şeylerin eksik olduğunu fark ettiniz mi? Para kazanmak, bir sürü şey satın almak ve genel olarak yeryüzü kaynaklann- dan bolca kullanmak... Araştırmalar insanlann kazandıklan para ile mutlu- luklan arasındaki bağın, en hafif deyişiyle, zayıf olduğunu gösteriyor. Çok fakir olan, yiyecek ve bannak bulmakta zorlanan insanlar, elbette ki diğerlerinden daha az mutludur. Öte yandan, insanlar temel yaşam gereksinimlerine sahip olduktan sonra, para sahibi olmak mutluluğu pek de arttırmaz (Diener & Seligman, 2004; Howell & Howell, 2008; Kahaneman, Krueger, Schkade, Schvrarz, & Stone, 2006). 1940 ila 2000 yıllan arasında ABD'de gayrisafi millî hasılanın yükselişini gösteren Şekil SPI-1.4'ü ele alalım. Taban çizgiye baktığımızda, bu yükselişe karşın, mutluluğun dikkat çekici oranda sabit kaldığını görebiliyoruz.

Aynca, maddiyata, yani paraya ve mala mülke daha çok önem veren in- sanlann, paraya ve mala daha az değer veren insanlara oranla, daha mutsuz olduklannı gösteren verilerden söz edebiliriz. Bunun nedenlerinden biri maddeci insanlann sosyal ilişkilerinin de daha az tatmin edici olmasıdır (Banetjee & Dittmar, 2008; Nickerson, Schwarz, Diener, & Kahneman, 2003). Bu paranın kendi başına bir sorun olduğu anlamına mı geliyor? Hayır, illa da öyle olmak zorunda değil. Para, yüksek nitelikli sosyal ilişkiler kurmak, anlamlı amaçlann peşinde koşmak ve başkalanna yardım etmek gibi gerçekten mutluluğu arttıran şeyleri elde etmek için kullandığında çok da yararlıdır. Burada işin püf noktası, çok fazla parası olmayan insanlann da bunlan rahatlıkla elde edebilmesidir (Frank, 1999).

İnsanlar Onlan Neyin Mutlu Ettiğini Biliyor mu?

İnsanlan **neyin mutlu ettiği üzerine yürütülen araştırmalann ilginç bir noktası da birçoğumuzun bizi neyin mutlu ettiğini kendi başımıza bulama-**



Şekil SPİ 1.4
ABD'de hayattan tatmin olma oranı ve gayrisafi millî hasıla (1940-2000).

1 0 ABD'de yaşayan insanlar son 60 yıl içinde çok daha fazla zenginleştiler; öte yandan, insanların hayattan tatmin olma oram dikkate değer şekilde sabit kaldı. (Diener & Seligman, 2004 çalışmasından uyarlanmıştır.)

mamızdır. *Duyuşsal tahmin* üzerine yürütülen araştırmalarda insanlann genellikle kendilerini gelecekte mutlu edecek şey hakkında sistematik hatalar yaptığım gösteriyor (Gilbert, 2007; Gilbert & Wilson, 2007; Wilson & Gilbert, 2003). tş, mutluluk reçetesini anlamaya geldiğinde bazı insanlar her şeyi ters bile görebiliyor.

Örneğin, bize kariyer planlan hakkında danışmaya gelen ön lisans öğrencileriyle konuştuğumuzda birçoğunun çok para kazanmayı hedeflediğini görüyoruz. Bunu isteyen yalnızca onlar da değil: UÇLA ve *American Council of Education'm* ([Amerikan Eğitim Konseyi]) düzenlediği yıllık tarama çalışmalannda "daha fazla para kazanabilmenin" üniversiteye gitmenin başlıca nedenlerinden olduğu görülüyor *("The American Freshman,"* 2006). Elbette ki rahat bir yaşam tarzı edinmeyi istemek yanlış bir şey değildir. Öte yandan, az önce de belirttiğimiz gibi, yalmzca para ile mutluluk olmaz, özellikle maddiyatçılığı beslediğinde.

Mutluluğu en iyi öngören etmenlerden birinin tatmin edici sosyal ilişkiler olduğuna da değinmiştik. Bununla birlikte Amerikalılar kendilerini birbirlerinden gittikçe daha fazla yalıtıyorlar. Son 20-30 yıl içerisinde kiliselere, kamusal toplantılara, birlikte iskambil oynamaya ya da arkadaşlan-

nı evlerinde ziyaret etmeye daha az zaman ayırıyorlar (Pumam, 2000). 1985 yılında tarama çalışmasına katılan insanlann %75'i sorunlannı konuşabilecekleri yakın bir arkadaşları olduğunu söylerken 2004 yılında bu oran %50'ye kadar düşmüştür (Vedantam, 2006).

Kısacası, insanlar genellikle onlan mutlu etme olasılığı düşük olan şeyler için çabalıyorlar (örneğin, çok para kazanmak) ve kendilerini daha mutlu edecek şeyleri gözden kaçmyorlar (örneğin, yakın arkadaşlarla ve sevdikleriyle zaman geçirmek), tşin ilginç yanı, para ve daha fazla tüketmek için çabalamak, birçok çevre sorununun kaynağıyken insanlan gerçekten mutlu eden şeyler (örneğin, sosyal ilişkiler) çevreye zarar vermez. İş, sürdürülebilir bir yaşam tarzı edinmeye geldiğinde yapmamız gereken değişiklikler, insanı gerçekten mutlu eden şeylerden herhangi bir fedakârlık yapmayı gerektirmez.

Örneğin, iki yaşam arasında bir tercih yapma şansınız olduğunu düşünün. A Yaşamında banliyöde büyük bir evde oturuyorsunuz, yılda 250.000 dolar kazanıyorsunuz ve bu parayı birçok hoş şeye harcıyorsunuz: güzel mobilyalar, pahalı arabalar, şık kıyafetler. İşin kötü yanı, zamanınızın büyük bir bölümünü pek de zevk almadığınız bir işte geçirmeniz gerekiyor; diyelim ki bir avukatsınız ve zamanınız genellikle büyük şirketlerin nasıl daha az vergi ödeyebileceğini araştırmakla geçiyor. B yaşamında bir apartman dairesinde oturuyorsunuz ve yılda 40.000 dolar kazanıyorsunuz. Arabanız yok; öğretmen olarak çalışıyorsunuz ve işe çoğu zaman bisikletle ya da yürüyerek gidiyorsunuz. Her sabah işe gitmeyi iple çekiyorsunuz çünkü yaptığınız işten zevk alıyorsunuz, özellikle de



insanlar temel yaşam gereksinimlerini karşılayacak kadar para kazandıklan takdirde, daha fazla para kazanmak onlan daha mudu yapmaz. Maddeci insanlar -para- ya ve mala mülke çok değer verenler- paraya ve mala daha az önem veren insanlara oranla daha az mutludur.

çocuklar için harcadığınız çabanın karşılığını aldığınızda. Öğretmenlik yaptığınız okulda birçok arkadaşınız ve üniversite yıllarında edindiğiniz ve neredeyse her hafta sonu buluştuğunuz sıkı bir arkadaş grubunuz var. Birçok uğraşınız, ilgi alanınız ve hobiniz var; kısa bir süre önce salsa dansı dersleri almaya başladınız ve yetişkinlere okuma yazma öğreten bir gruba üyesiniz.

Elbette ki bunlar uç örnekler ve terazinin kefesini B yaşamına doğru kaydırdığımızı söyleyebilirsiniz (örneğin, mali avukatın salsa dersleri almaması için hiçbir neden yok). Öte yandan, söylemek istediğimizi açıkça anlatabilmişizdir umarız: B yaşamı mutluluğun reçetesini veriyor, yani birçok tatmin edici sosyal ilişki, pek çok akış deneyimi (işte ve boş zamanlarda) ve başkalanna yardım etme şansının bolluğu. A yaşamında bunlann hiçbiri yok. Üstelik B yaşamı, bunu yaşayan kişinin tükettiği kaynaklar bakımından, A yaşamına oranla çok daha fazla sürdürülebilir bir hayat tarzı -büyük bir evi ısıtmak ve soğutmak için kullanılan enerji, işe gitmek için kullanılan benzin, alman malları üretmek için kullanılan kaynaklar... Karşımızda ciddi çevre sorunlan var, ancak iyi bir haberimiz de var: Bu sorunlann üzerine bizi gerçekten mutlu eden şeylerden feragat etmeden gidebiliriz.

Özet

Sosyal psikologlar önemli sosyal ve psikolojik feonpl^Sme^tosş®^^^k\ daha sürdürülebilir bir yaşara tara benimseyeceği üzervnfr ^k s^da ıiy^âlaitfâ- ’ lı araştırma yürütmüştür. , " s-:

- Deneysel Yöntemin Ön Plana Çıkarılması Sosyal psikolojinin jen öneartideışş,.* lerinden biri sosyal etki ile ilgili soruların yanitknnı ararken deneyler esenlemeye venlen önemdir. 6u ders uygulamalı bir sorunu çözmek üzere: tasarlanan müdahalelenn etkililiğini test etme açısmdan önemlidir. Bazı müdahaleler[4] yeterince test edilmediği ıçm gen tepmiş ve olumsuz sonuçlar dpj^rmttştur. .
- Kurtancı Sosyal Psikoloji Sosyal psikologlar uygulamalı sorunlara'çözümler bulmada eşsiz bir konumdadır İlk olarak, sosyal psikoloji aîam soranlara çözümler üretmeye çalışanlar ıçm msan davranışlan üzerine zengm bir kuram kaynağı oluşturur. İkinci olarak, sosyal psikologlar çözümlerin iŞe[f]yarâyrp'ya- ramadığını görmek için sıkı deneylerin nasıl düzenleneceğini bilirler.

Sürdürülebilir Bir Gelecek Kurmak için Sosyal Psikolojiden Yararlanmak tnsan nüfusunun kadanarak artması çevre açısından ciddi sorunlar yaratıyor. Açlık ve eksik

beslenme yayılıyor, doğal kaynaklar tükeniyor, küresel ısınma alarm veriyor ve bu sorunlar acil çözüm bekliyor. Sosyal psikologlar insanlan daha sürdürülebilir bir yaşam tarzı benimsemeye teşvik eden farkls yaklaşımlar geliştirmiştir.

- Sosyal İkilemleri Çözmek Eneıji tasarrufu *ortak mülkiyet ikilemi* olarak adlandırılan sosyal ikilem tipidir ve herkes ölçülü bir şekilde kullandığında tazelenecek, aşın harcandığında ise tükenecek ortak malların kullanımını anlatır. Bireyler bu kaynaklardan olabildiğince fazla faydalanmak isterler,, ancak herkes aynı şekilde davrandığında herkes kaybeder -ortada kaynak kalmaz. Sosyal psikologlar insanlann ortak mülkiyet doğrultusunda'hareket etme eği-/ limı sergilediği koşullan incelemiştir; örneğin, insanlann bırbirlenyle iletişime geçmesini sağlamak bunlardan biridir. ı
- Sosyal Normlan Aktarmak ve De$ştirmek Diğer bir yaklaşım dayerfere çöp ~ atmak gibi çevreye zarar veren davranışlara karşı insanlara buyruksal ve betimsel normlan anımsatmaktır. Örneğin, betimsel normlan -yani başkalarının çevre dostu davranışlar sergilediğini- anımsatmanın yerlere çöpatmayi azalt* ağı, otelde kalan konukların havluları birden çok kez. kullanmasmf sağfethgis \ görülmüştür '
- Tüketimi Takip Etmek İnsanlann ne kadar eneıji ve kaynak kullandıklannı görmelerini kolaylaştırmak, örneğin kolay okunabilir su sayaçlan vermek de .

bu yönde kullanılan basit tekniklerden biridir. (Araba kullanmak yerine, örneğin yürüyerek ya da otobüse binerek) yoldan ne kadar tasarruf ettiklerim takip edebilen üniversite öğrencileri daha az araba kullanmaya başlamıştır, ft

- İşin İçine Biraz Rekabet Katmak Bir şirkette enerji tasarrufu konusunda bu- birleriyle rekabet eden birimlerin, rekabet etmeyen birimlere oranla, eneıji ta- sarrufunda daha başarılı oldukları görülmüştür.
- İkiyüzlülüğü Uyarmak İnsanlara söylediklerini yapmadıklarını fark ettirerek çelişki yaratmak da -örneğin, su tasarrufuna inanmalarına karşın uzun süre duş almak- işe yarayan yöntemlerden biridir. “>
- Büyük Değişiklikleri Başarmak için Küçük Engelleri Kaldırmak Çevre dostu davranışları zorlaştıran engelleri kaldırmak, örneğin geri dönüşüm günleri belirlemek ve insanlara bunun için geri dönüşüm kutulan dağıtmak, etkili tekniklerden biridir. Aynca insanlann bir amacı, örneğin geri dönüşümü, nerede, ne zaman ve nasıl gerçekleştirecekleri ile ilgili gerçekleştirme tasanlan oluşturmalannı sağlamak da yararlı bir tekniktir.

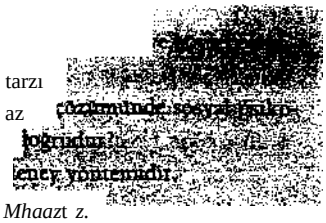
* Mutluluk ve Sürdürülebilir Bir Yaşam Tarzı Sürdürülebilir bir yaşam tarzı benimsemek ve mutlu bir insan olmak mümkündür.

- İnsanı Ne Mutlu Eder? Mutluluk kısmen doğuştan gelen bir mizaç özelliği, kısmen de, ülkedeki siyasi istikrar gibi, kontrolümüz dışında olan çevresel koşullann ürünüdür. Kontrol edebileceğimiz ve mutluluğumuzu etkileyen diğer üç şey de sosyal ilişkilerin niteliği, “akış” deneyimleri ve başkalanna yardım etmektir.
- Para, Maddecilik ve Mutluluk İnsanlar yaşamak için temel gereksinimlere sahip olduktan sonra para sahibi olmanın muduluk üzerinde pek de etkisi olmaz. Aynca, maddeci insanlar -paraya ve mala mülke çok değer veren insanlar- bunlara daha az değer veren insanlardan daha az mutlu olurlar.
- İnsanlar Onlan Neyin Mutlu Ettiğini Biliyor mu? İş muduluk reçetesini anlamaya geldiğinde bazı insanlar bunu tersten okur -paraya ve maddiyata çok, sosyal ilişkilere, akışa ve başkalanna yardım etmeye daha az önem verirler. İşin özü, insanlar onlan gerçekten mutlu eden şeylerden feragat etmeden sürdürülebilir bir hayat yaşayabilirler.

SPt-1 TEST

1. Bu bölümde okuduklanmzdan yola çıkarak, aşagıdakilerden hangisi çevresel sorunlann çözülmesinde *daha az* etkilidir?

a. İnsanlann ürettiği çöpten kurtulmanın daha etkin yollannı bulmak.
b. insan nüfusunun artış hızını azaltmak.
c. Daha verimli hasat ve rüzgâr ve güneş enerjisi gibi yenilenebilir enerji kaynaklan benzeri yeni teknolojiler geliştirmek.



d. insanlann daha sürdürülebilir bir yaşam tarzı beBİDase®esjBi^ ya kaynaklanın daha az kullanmalarını sağlamak-:,

2. Aşağıdaki ifadelerden hangisi uygulamalı soruntaını lojik yaklaşımın kullanılması konusunda. *Mhaazt z.*

Uygulamalı sorunlan test etmenin en iyi *fobu* d h. İyi bir teori kadar pratik bir şey yoktur.

’ \i'[1], ^ ″

c. Sosyal psikoloji kuramlan ve yöntemleri, adi sosyal sö'ranlaın efe atamasın- * da kullanılabihr

d. Çoğu sorunun ne kadar acil olduğu düşünülürse, çözûmlerideneysel olarak [T] test etmeden de olsa uygulamaya koymak yerinde olur. , " - -

3. Aşagıdakilerden hangisi sosyal ikilemlerin çözülmesinde *kullanılamaz*? ■

a. İş birliği yapmadıklan takdirde uzun vadede kendilerinin zararh çıkacağını söyleyerek insanlann kendi çıkarlarına hitap etmek. [1] ‘ " ^

b. Belirli bir yönde hareket etmeden önce insanlann birbirleriyle konuşmasını sağlamak ' V'[1];* ■ '

c. Birisinin tutarlı ve istisnasız bir şekilde ış birliği yaparak örnek teşkil etmesini sağlamak.

d. İnsanlann herkesin önünde ış birliği yapacağını söylemesini sağlamak ■„

4. Yaşadığınız apartmandaki insanlann gereksiz mektuplan posta odasında yerlere atmasını önlemek isuyorsunuz. Aşagıdakilerden hangisi *daha az* işe yarar?

a. insanlann gözü önünde yerdeki çöpü alarak örnek oluşturmak.

b. Şehrin öte yakasında gereksiz mektuplan kabul eden bir geri dönüşüm merkezi olduğuna dair bir ilan asmak.

c. Posta odasındaki çöpleri toplamak, ancak yerde tek bir çöp parçası, bırakmak.

d. Posta odasına üzerinde “Komşularınız Gibi Sız de Çevreyi Temiz Tutma Çabasına Katılın -Burada Yaşayanlann %90’ı Geri Dönüşüme Katkı Sunuyor" yazan bir ilan yapıştırmak.

5. Bir öğrenci yurdunda yaşadığınızı ve sizinle birlikte yaşayanlann geri dönü-, şüm gibi çevreye duyarlı davramşlan daha fazla sergilemesini istediğinizi düşünün. Sosyal psikoloji araştırmalanm düşünürsek, aşagıdakilerden hangisi" *daha az* işe yarar?

a. Yurtta her ay ne kadar geri dönüşüm yapıldığım ölçmek ve bunlan herkesin görebileceği yerlere grafik hâlinde sergilemek.

b. Başka bir öğrenci yurdu ile yanşma düzenlemek ve her ay sonunda daha faz- t la geri döiıüşüm yapan yurda bedava pizza ısmarlamak

c. Birçok insanın görebileceği bir yerde çöpteki teneke kutulan alıp geri dönüşüm kutusuna koymak. , t ,5*

d. İnsanlara geri dönüşümle yapılan eneıji ve atık alan tasarrufu ile ilgili istatis- . tikler

vermek.

6. İş yerinizdeki insanlann odadan çıkarken ışıklan kapatarak eneıji tasarrufa' malannı sağlamaya çalışıyorsunuz. Sosyal psikoloji araştırmalarına aşagıdakilerden hangisinin işe yarama olasılığı *daha yüksektir?*

a. insanlann odadan çıkarken ışıklan kapatacaklanna dair bir belgeyi önünde ımzalamalannı sağlamak.

b. insanlardan kaç kez odadan çıkarken ışığı kapatmayı unuttuklarım nnı istemek

c. insanlardan hem belgeyi imzalamalarını hem de kaç kez ışığı ru yâzmalannı istemek.

d. insanlardan belgeyi imzalamalarını ve kaç kez. odadan çıkarken ışığ^, lannı yazmalarım istemek."

7. Aşagıdakilerden hangisinin ftısatıkn tautlU etmek olasılığı *daha*

a. Başkalanna yardım etmek.

b. Başkalanyla tatmm edici ilişkiler kurmak.

c. Birçok lükse kavuşmaya olanak verecek kadar para kazanmak.

d. İnsanın kendisini kaptırdığı "akış" etkinlikleri yapmak.

8. Aşagıdakilerden hangisi mutluluk üzerine araştırmalar hakkında daha ifadeyi içerir?

a. İnsanlar kendilerini gelecekte neyin mutlu edeceğini çok iyi bilirler. -

b. Mutluluğu en iyi öngören şeylerden biri tatmin edici sosyal ilişkilerdir, Amerikalılar her geçen gön birbirlerinden, daha çok uzaklaşıyorlar.

c. Kanyer seçerken en önemli şey ne kadar para kazanacağımzdır.

d. Çevreye duyarlı davranmak büyük olasılıkla insanlan daha az mutlu eder.

2 SOSYAL PSİKOLOJİ İŞBAŞINDA

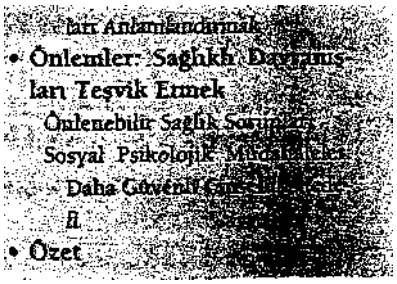
SOSYAL PSİKOLOJİ ve SAĞLIK

Joanne Hill dört yıl içerisinde inanılmaz kayıplar yaşadı. Her şey kocası Ken'in 55 yaşında kalp yetmezliğinden ölmesiyle başladı. Bunu kısa sürede erkek kardeşinin, üvey babasının, annesinin, teyzesinin, iki amcasının, iki kuzeninin, kuzeninin eşinin, üvey annesinin ve en sonunda 38 yaşındaki oğlunun birdenbire kalp yetmezliğinden ölmesi izledi. Joanne ölmeden önce sevdiklerinin bakımıyla ilgilendi; annesi Alzheimer'in yam sıra göğüs kanseri hastasıydı ve kalçasını iki kez kırmıştı; erkek kardeşi Richard akciğer kanserinden, teyzesi Becky karaciğer kanserinden ölmüştü. "Sanki sevdiğim herkesin yardıma ihtiyacı vardı" diyor Joanne (Hill, 2002, s. 21).

İnsan bu kadar kayba nasıl dayanabilir? Bu trajedilerden herhangi birisinin bizi tökezleteceğine kuşku yok ve hiç kuşkusuz bu kadar kısa zamanda bunca acı çekmek birçoğumuzu pes etme noktasına getirir, so-

GENEL ÇERÇEVE

- Stres ve tnsan Sağlığı
  Sağlamlık ,
  Kendini Yetkili Hissetmek: Algılanan Kontrolün Önemi'
  ' -Yapabileceğim 'Bilmek: Öz yeterlik
  Olumsuz Olayları Açıklamak: Öğrenilmiş Çaresizlik İyimserlik: Bardağın Dolu Yan-
  - * sim Görmek
- Stresle Başa Çfkmak ^ Streste Başa-Çıkmada Cinsiyete
  Bağlı. Farklılıklar Sosyal Destek.
  Başkalarından Yardım Almak _
  Aahnak^ Travma'YaratsaıMÖ



J

nuçlan fiziksel ve duygusal sağlığımızı ciddi şekilde etkilerdi. Oysa Joanjı ne köşesine çekilmek yerine "Karanlık Yıllar" olarak adlandırdığı bu nemi büyük bir güç, zarafet ve dayanıklılıkla atlattı. Akrabalarından btfS kaçının veraset işlemlerini yaptı ve karmaşık yasal meselelerle başanlı bjaj şekilde uğraştı. Birçok arkadaşına ve aile üyesine yardım ve dest ek sağjJH dı. Üniversiteye geri döndü, Avrupa seyahatine çıktı ve deneyimlen halim kında bir kitap yazdı. Hayat "hem güneşli, aydınlık yerlerle hem de fırtü nalı zamanlarla doludur" diyordu. "Her ikisinde de daha güçlü, daT»f|| mutlu ve sağlıklı olmama yardım eden bilgelik ve doğruluğun altın pın£-p tılannı aradım." (Hill, n.d.).

M

Belki de Joanne her türlü fırtınaya göğüs germesini sağlayan büyük! bir iç güç rezerviyle doğan, nadir insanlardan biriydi. Öte yandan yaşi?! :§İj **mm önüne çıkardığı zorluklara göğüs germek her zaman o kadar da ko~> lay olmamıştı. Çocukluğunda ve sonrasında depresyonla mücadele etmiş£: evliliğinin ilk yıllannda kırmızı reçeteli ilaçlara bağımlı olmuştu; birçok fiziksel rahatsızlığı vardı, öyle ki hayat sigortası yaptırmakta bile güçlük, çekiyordu. "Bugün," diyor kitabında "yıllar boyunca birbirini izleyen travma üzerine travmadan sonra kendimi bedenen sağlıklı ve zihnen dinç hissediyorum. Bunu şansıma değil, farklı seçimler yapmaya karar vermeme borçluyum" (s. 133). Hill, hayatta kalma başarısını zor deneyimleri sonucunda öğrendiği ve hayatına uyguladığı bir dizi "gökkuşağı tedavisine" borçlu olduğuna inanıyor.**

Bu bölümde psikolojinin, yeni gelişmekte olan, fiziksel ve zihinsel sağlık alanına uygulanmasını ele alacağız. Öncelikli konumuz sosyal psikoloji, ile sağlık arasındaki bağlantı olacak: insanlar yaşamlarındaki stresle nasıl başa çıkıyor; başa çıkma tarzlan ile fiziksel ve zihinsel sağlık arasındaki ilişki; insanlann daha sağlıklı davranmalannı nasıl sağlayabiliriz. Bu arada Joanne Hill'in hikâyesine yeniden dönecek, "gökkuşağı tedavilerini" ele alacak ve bunlardan en azından bazılannm sosyal psikoloji ve sağlık üzerine yürütülen araştırmalar tarafından desteklendiğini göreceğiz.

STRES ve İNSAN SAĞLIĞI

Beden sağlığımızı mikrop ve hastalıklardan başka şeyler de etkiler -hayatımızdaki stres miktannı ve bu stresle nasıl başa çıktığımızı da düşünme-

miz gerekir (Chida & Hamer, 2008; Inglehart, 1991; Koolhaas, de Boer, & guwalda, 2006). Bu alandaki ilk çalışmalar insan hayatının stres tarafından nasıl etkilendiğini gösteren bazı uç örnekleri belgelemiştir. Psikolog W. B. Cannon'm (1942) örneklerine bakalım:

- **Yeni ZelandalI bir kadm bir meyve yer ve bu meyvenin kabile şefi için ayrılan yasak meyvelerden alındığım öğrenir. Dehşete kapılır, sağlığı bozulur ve ertesi gün ölür -meyvede hiçbir sorun olmamasına karşın.**
- **Afrika'da adamın biri arkadaşıyla kahvaltı eder, karnını doyurur ve yoluna devam eder. Bir yıl sonra kahvaltıda bıldırcın eti olduğunu öğrenir ki kendi kültüründe bu kesinlikle yasak bir yiyecektir. Adam hemen titremeye başlar ve 24 saat içinde ölür.**
- **AvustralyalI bir adamın sağlığı büyücü hekimin laneti üzerine bozulur. Sağlığı ancak büyücü hekim laneti kaldırdıktan sonra düzelecektir.**

Bu örnekler büyük olasılıkla size tuhaf, *Ripley'in İster İnan İster inanma* hikâyeleri gibi geliyor. O zaman psikolojik bir travmadan sonra birçok benzer ani ölüm vakalarının yaşandığı günümüz ABD'sine bakalım. İnsanlar hayatlarında bir eşi kaybetmek, iflas etmek ya da yeni bir çevreye yerleşmek zorunda bırakılmak gibi büyük çalkantılar yaşadıklarında ölüm olasılıkları da yükselir (Morse, Martin, & Moshonov, 1991). Los Angeles bölgesinde 17 Ocak 1994 tarihinde yaşanan büyük bir depremden hemen sonra kalp krizi nedeniyle aniden ölen insanlann sayısında artış olmuştu (Leor, Poo- le, & Kloner, 1996). 11 Eylül 2002'deki terörist saldırılanndan sonra da birçok insan psikolojik ve fiziksel sorunlar yaşamıştı (Schlenger ve ark., 2002; Silver, Holman, Mclntosh, Poulin, & Gil-Rivas, 2002). Bir çalışmada Connecticut'un New Haven şehrinde yaşayan yetişkinlerden oluşan bir ör- neklemin kalp atışlan ölçülmüştü. Saldmlardan önce kalp atışlan ölçülen bir kontrol grubuyla karşılaştınidığında, 11 Eylül sonrası ömeklemin kalp atış hızı değişkenliğinde düşüş olduğu görülmüştü ve bu da ani ölüm riskini arttmyordu (Gerin ve ark., 2005; Lampert, Baron, McPhearson, & Lee, 2002). Diğer yandan, az sonra göreceğimiz gibi, 11 Eylül'ün uzun vadeli etkileri üzerine yürütülen araştırmalarda uzun süreli olumsuz tepkilere dair çok fazla veriye rastlanmamıştır. Stresin psikolojik ve fiziksel sağlığımız üzerindeki etkileri tam olarak nedir ve bununla en etkin şekilde başa çıkmayı nasıl öğrenebiliriz?

Sağlamlık

İlk olarak insanların çok sağlam olduklarını söylemekle işe başlayalım. Hiç kuşkusuz, hepimiz, ister gündelik itiş kakış, ister büyük, hayatımızın akışını değiştiren büyük olaylar olsun, karşımıza çıkan zorluklara göğüs germek zorundayız. Elbette ki bu olaylann psikolojik ve fiziksel sağlığımız üzerinde olumsuz etkileri olabilir, ancak Joanne Hill gibi birçok insan bunlarla son derece başarılı bir şekilde başa çıkabilirler. Araştırmacılar insanlann sevilen birisinin ölmesi ve 11 Eylül terörist saldmlan da dâhil olmak üzere büyük olaylara verdikleri tepkileri araştırmıştır. Bu tip travmalara verilen en yaygın tepki stresli olaylara verilen hafif, geçişli tepkiler ve bunu izleyen normal, sağlıklı işleyişe hızlı bir dönüş olarak tanımlanabilecek sağlamlıktır (Bonanno, 2004, 2005; Bonanno & Mancini, 2008).

Hayatın en büyük zorluğunu, sevilen birisini yitirmeyi düşünün. Akıl sağlığı uzmanlan yıllar boyunca yas tutmanın "doğru" yolunun, yoğun bir üzüntü ve sıkıntı döneminden geçmek ve bu sırada duygulanyla yüzleşip bu duygularla hesaplaştıktan sonra kaybı kabullenmek olduğunu düşündüler. Aşın sıkıntı belirtileri göstermeyen insanlann yadsıma durumunda olduğu ve daha sonra daha büyük sorunlar yaşayacağı düşünülürdü. Araştırmacılar insanlann sevdiklerini kaybettiklerinde verdikleri tepkileri sistematik olarak incelediklerinde ise ortaya ilginç bir olgu çıkıyordu: Birçok insan önemli bir sıkıntı yaşamadan hızla iyileşiyordu (Wortman & Silver, 1989). Örneğin, dul kalan eşler üzerinde yürütülen çalışmalarda genel olarak eşlerin yansında önemli, uzun süreli rahatsızlığa rastlanmıştır (Bonanno, Boemer, Wortman, 2008; Bonanno, Moskowitz, Papa, & Folkman, 2005). Joanne Hill gibi olanlar ise depresyon belirtileri göstermemiş ve olumlu duygular yaşayabilmişlerdir.

Belki de bu insanların yadsıma durumunda olduğunu ya da eşlerine o denli bağlı olmadıklannı düşünüyorsunuz, ancak bu olasılıklara dair herhangi bir veri söz konusu değil. Tersine, yaşanan travmaların oldukça acı verici olmakla birlikte birçok insanın bunlan kolaylıkla atlatabilecek kaynaklara sahip olduğunu gösteren verilerin sayısı her geçen gün artıyor. Ay-

-.s

Streslt olaylara, verilen, hafif» geçişli tepkiler ve bunu hızlı bir şekilde normal, sağ- , likit işleyişe dönüşün izlenesi. ..

m örüntüye, Oklahamo'da 1995 yılında yaşanan bombalama olayına müdahale eden kurtarma ekiplerinin tepkilerinde ve New Yorklulann 11 Eylül olaylanna gösterdikleri tepkilerde olduğu, gibi, insanların diğer çok stresli olaylara verdikleri tepkilerde de rastlanmıştır. Şaşırtıcı, ancak bu trajedilere uzun süreli olumsuz tepkiler veren insanlann sayısı azdır (McNally & Breslau, 2008; Seery, Silver, Holman, Ence, & Chu, 2008; Updegraff, Silver, & Holman, 2008). Yine de, bazı insanlar stresli olaylara şiddetli olumsuz tepkiler gösterirler. İnsanlann stres karşısında hemen toparlanmasını ya da çöküntüye uğramasını belirleyen etmenler nelerdir?



İnsanlar stresli olaylar karşısında şaşırtıcı bir sağlamlık sergilerler. Örneğin, 11 Eylül terörist saldırılarına gösterilen tepkiler üzerinde yürütülen araştırmalarda uzun vadeli depresyon ya da diğer akıl sağlığı sorunları sergileyen insan sayısının görece az olduğu görülmüştür.

Olumsuz Deneyimlerin Etkisi Stres üzerine araştırmalara! öncülerinden Hans Selye (1956,1976) stresi bedenin tehdit niteliğindeki olaylara verdiği fizyolojik tepki olarak tanımlamıştır. Selye bedenin, kaynağı ister psikolojik ister fizyolojik travma olsun, çevreden gelen tehditlere nasıl uyum sağladığına odaklanmıştır. Daha sonra araştırmacılar yaşamdaki olaylan tehditkâr nitelikli yaparım ne olduğunu incelemiştir. Örneğin, Holmes ve Rahe (1967) stresi insanlann dış kaynaklı bir olaya tepki olarak ne kadar değişmeleri ve uyum sağlamalan gerektiği şeklinde tanımlamışlardır. Değişimin boyutu ne kadar büyükse yaşadığımız stres de o denli büyük olur. Örneğin, bir eş öldüğünde insan yaşamı hemen her yönüyle değişir ve bu da büyük bir stres yaratır. Bu stres tanımı kişinin gündelik rutininde büyük değişikliklere yol açan mutlu olaylar için de kullanılır. Üniversiteden mezun olmak mutlu bir olaydır, ancak arkadaşlardan aynhnak ve iş aramak, tam zamanlı çalışmak ya da lisans yapmak gibi yeni bir duruma uyum sağlamayı gerektirdiği için stresli de olabilir.



Bazı mutlu olaylar da strese neden olabilir. Fotoğraflarda görülen durumlardan hangisi stres yaşamanıza neden olabilir?

Holmes ve Rahe (1967) insanlann yaşamlarındaki değişimin miktanm değerlendirmek için Sosyal Yemden Uyum Değerlendirme Ölçeği olarak adlandırdıklan bir ölçek geliştirmiştir. Ölçek şu şekilde kullanılır: Katılımcılara üzerinde "boşanma" ya da "patronla sorun" gibi, her birine ne kadar stresli olduğunu gösteren puanlar atanmış, belirli olaylann bulunduğu bir liste verilir (örneğin, "boşanma" 73 puan, "patronla sorun" 23 puan alır). İnsanlar bir yıl önce başlanna gelen olaylan işaretlerler ve bu olaylara verilen puanlan toplayarak genel "yaşam değişimi" puanına ulaşırlar. Çeşidi çalışmalarda insanlann aldıklan puanlar ne kadar yüksekse, zihinsel ve fiziksel sağlıklannın o denli kötü olduğu görülmüştür (Almeida, 2005; Dohrenwend, 2006; Seta, Seta, & Wang, 1990).

İlk ölçek biraz demode kalmıştır ve günümüzde bitirme smavlan gibi üniversite öğrencilerini strese sokan olaylan içermez. Dene ve Gör! çalışmasında özellikle üniversite öğrencileri için yakın geçmişte hazırlanmış bir

DENE ve GÖR!

^ Üniversite Hayatı Stres ” ^”'***'

w
i--' **

Talimatlar: **Geçen yıl başınıza gelen olaylar ıçm “stres puamni” en son koloi» yazın; daha sonra puanlan toplayın.**

Olay	Stres Puanı	Puanınız
Tecavüze uğramak	100	----------
HIV virüsü taşıdığını öğrenmek	100	----------
Tecavüzle suçlanmak	98	----- -
Yakın bir arkadaşın ölümü	97	----------
Yakın bir akrabanın ölümü	96	----------
Cinsel yolla bulaşan bir hastalığa yakalanmak (AIDS dışında)	94	----------
Hamilelik endişesi	91	----------
Final haftası	90	----------
Partnerinizin hamile kalmasından endişelenmek	90	----- -----—r
Uyuyakalıp sınav kaçırmak	89	------r—— ; '
Bir dersten kalmak	89	----------
Sevgili tarafından aldatılmak	85	—
Sürekli bir flört ilişkisinin bitmesi	85	: ^
Yakm bir arkadaşın ya da akrabanın ciddi hastalığı	85	■— ----- ------ .
Mali sıkıntılar	84	— ------ --
Önemli bir dönem ödevi yazmak	83	———
Sınavda kopya çekerken yakalanmak	83	
Alkollü araba kullanmak	82	; -------- --
Okul ya da işte aşın yük altında kaldığını hissetmek	82	■ ----------
Bir günde iki smav	80	—
Sevgiliyi aldatmak	77	— ----- —
Evlenmek	76	— -------~
Alkol ya da uyuşturucu kullanımının olumsuz etkileri	75	———-- En yakm
arkadaşın depresyona ya da krize girmesi	73	
Anne baba ile ilişkide zorluklar	73	----------

Sınıf önünde konuşmak	**72**	
Uyuyamamak	**69**	**--------- —**

versiyonunu bulabilirsiniz. Siz de bu testi yapın ve puanınızı hesaplayın. Sonuç nasıl? Ölçeği geliştirenler üniversite öğrencilerinden oluşan bir örnekleme

Olay	Stres Puanı	Puanınız
Ev durumunda değişiklik (huzursuzluk, taşınma)	**69**	
Herkesin önünde çekişme ya da performans	**69**	
Fiziksel kavgaya tutuşmak	66	
Oda arkadaşıyla yaşanan sorunlar	66	
tş değişimi (başvuru, yeni iş, işte huzursuzluk)	**65**	
Gelecek ile ilgili büyük planlar ya da kaygılar	**65**	
Nefret ettiğiniz bir ders	**62**	
Alkol ya da uyuşturucu kullanımı	**61**	
Hocalarla takışma	**60**	
Yeni bir döneme başlama	**58**	
İlk defa bilisiyle çıkma	**57**	
Kayıt	**55**	
Sürekli bir ilişkiyi sürdürmek	**55**	
Kampüs ya da ış ile ev arasmda gidip gelmek	**54**	
Akran baskılan	**53**	
Evden ilk defa uzak kalmak	**53**	
Hastalanmak	**52**	
Dış görünüş hakkında endişeler	**52**	
Tüm derslerden en yüksek notu almak	**51**	
Sevdiğiniz zor bir ders	**48**	
Yeni arkadaş edinmek; arkadaşlarla geçinmek	**47**	
Öğrenci demeğine ayak uydurmak	**47**	
Sınıfta uyuyakalmak	**40**	
Bir spor etkinliğine (örneğin, futbol maçı) katılmak	20	
Toplam Puan		

1247 (Ren- 1998).

kaygılı hasta

olarak

kesin daha

stresli bazı

fark

uyguladıklarında ortalama puanın olduğunu buldular ner & Mackin,

İnsanlann yaşadığı stres oranının kendilerini hissetmeleri ve olmalan ile bağlantılı #sf - olduğunu neredeyse kesin söyleyebiliriz. Bununla birlikte bulgular o kadar da değil. Örneğin, önce de değindiğimiz gibi, olaylar yaşayan insanlar oldukça sağlamdır. Sizin de etmiş olabileceğiniz gibi

bu çalışmalarla ilgili sorunlardan biri,

bunlann çoğunda deneysel desenlerin değil, korelasyon deseninin kullanılmış olmasıdır. Yaşamdaki değişiklikler ile sağlık sorunları arasında korelasyon olması yaşamdaki değişikliklerin hastalığın nedeni olduğu anlamına gelmez (korelasyon ve nedensellik için bkz. 2. Bölüm). Kimi araştırmacılar "üçüncü değişkenlerin" rolü olduğunu ikna edici bir şekilde savunmuş ve yaşamlarında zorlu değişiklikler yaşama ve hastalık geçirdiklerini söyleme olasılığı yüksek bazı insanlar olduğunu öne sürmüşlerdir (Schroeder & Costa, 1984; Watson & Pennebaker, 1989). Bu araştırmacılara göre sağlık sorunlarına neden olan şey, yaşamdaki değişiklikler değildir. Aslında belirli ayırıcı kişilik özellikleri, örneğin olumsuz ruh hâlleri yaşama eğilimi olan insanlann yaşamda zorluklarla karşılaşma ve sağlık sorunlan yaşama olası- lıklan daha yüksektir.

Holmes ve Rahe'nin geliştirdiğine benzer envanterlerin diğer bir sorunlu yam da orta sınıfın yaşadığı stres yapıcı etmenlere odaklanması, yoksul ve azınlık gruplannın yaşadığı stres yapıcı etmenlere yeterince yer verilmemesidir. Yoksulluk ve ırkçılık gibi değişkenler stresin önemli nedenleri arasında yer alır (Clark, Anderson, Clark, & Williams, 1999; Jackson ve ark., 1996; Gibbons, Gerrard, & Cleveland, 2004; Giscombe & Lobel, 2005). Dahası, bu değişkenlerin sağlığı etkilediği her zaman o kadar da açık değildir. Bir grubun ırkçılığa ne kadar maruz kaldıysa sağlığının o kadar kötü olacağım duymak sizi şaşırtmayabilir. Öte yandan, en fazla ırkçı tutum sergileyen çoğunluk gruplannın sağlık durumlarının kötüye gittiğini duymaksa sizi çok şaşırtabilir (Jackson & Inglehart, 1995). Irkçılık genellikle düşmanca ve saldırgan davranışlarla ilişkilendirilir ve düşmanca davranışların kalp yetmezliği gibi sağlık sorunlarına yol açtığını gösteren veriler bulunmaktadır. Kuşkusuz, stres ve sağlık arasındaki ilişkiyi anlamak için yoksulluk ve ırkçılık gibi topluluğu ve kültürü ilgilendiren değişkenleri de anlamamız gerekir.

Algılanan Stres ve Sağlık

Üniversite Yaşam Stres Envanteri gibi ölçeklerle ilgili diğer bir sorun da sosyal psikolojinin temel ilkelerinden birini ihlal etmesidir: Öznel durumlar insanlan nesnel durumlardan daha çok etkiler (Dohrenwend, 2006 Griffin & Ross, 1991). Elbette ki bazı durumsal değişkenler bizim yorumumuzdan bağımsız olarak sağlığımız için tehdit oluşturabilir (Jackson & Inglehart, 1995; Taylor, Repetti, & Seeman, 1997). Örneğin, Los Angeles gibi hava kirliliğinin yüksek olduğu bölgelerde büyüyen çocuklann ciğer-[1] lerinin, daha temiz havada büyüyen çocuklara oranla, %10 ila 15 daha ***az!*** verimli çalıştığı görülmüştür (Peters ve ark., 1999). Yine de, kimi çevresel olaylar yoruma açıktır ve öyle görülüyor ki yalnızca bunlan olumsuz bir şe,[2] kilde yorumlayan insanlan kötü etkilerler. Kimi öğrenciler

için dönem öde-- yi hazırlamak büyük bir çalkantıya neden olur; diğerleri içinse küçük bîr rahatsızlıktan başka bir şey değildir (hatta bundan zevk alanlar bile olabilir). Bazı insanlar için boşanmak zararlı bir ilişkiden kaçış, bir özgürleşme, kimileri içinse yıkıcı bir kişisel başansızlıktır. Richard Lazarus'un (1966, 2000) stres üzerine öncü niteliğindeki çalışmasında belirttiği gibi, sorunlara yol açan nesnel değil, öznel strestir. Bir olaym stresli olması için kişinin onu stresli olarak yorumlaması gerekir; o hâlde stresi insanlann çevrenin talepleriyle baş edemediklerini hissettiklerinde yaşadığı olumsuz duygu ve inançlar olarak tanımlayabiliriz.

Joanne Hill'in 4 yıl içinde yaşadığı kayıplan düşünün. Joanne, Holmes ve Rahe'm Sosyal Yeniden Uyum Değerlendirme Ölçeği'ni doldursaydı yaşam değişimi birimlerinde çok yüksek bir puan alırdı. Kurama göre, şiddetli fiziksel sorun riski yaratacak kadar büyük bir stres yaşaması gerekirdi. Jo- anne'nin bu olaylan böyle zarafet ve güçle atlatması insanlann tepkilerini yaşamlanndaki stresli olaylann sayısına bakarak öngörmeye çalışmanın sınırlan olduğunu gösteriyor. İnsanlann sorunlan ve karşılaştıklan güçlükleri nasıl ***yorumladıklarım*** da hesaba katmamız gerekiyor.

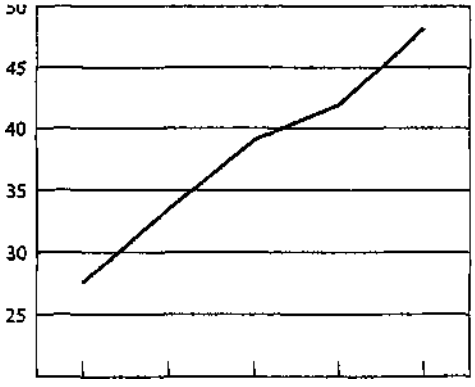
Stresin öznel tanımını kullanan çalışmalar olumsuz deneyimlerin sağlığımız için kötü olduğunu doğruluyor. Gerçekten de olaylann olumsuz bir şekilde yorumlanmasından kaynaklanan stres, bağışıklık sistemimizi doğrudan etkileyerek hastalıklara karşı daha savunmasız olmamıza neden olabilir. Nezleyi ele alalım. İnsanlar nezleye neden olan virüse maruz kaldık- lannda yalmzca %20 ila 60'ı hasta olur. Bu yüzdenin içine kimlerin gireceğini belirleyen etkenlerden biri de stres olabilir mi? Bu sorunun yanıtını arayan araştırmacılar gönüllülerden bir haftalarım İngiltere'nin güneyindeki bir araştırma enstitüsünde geçirmelerini istediler (Cohen, Tyrrell, &

Stres
İnsanlann çevrenin talepleriyle baş edemediklerini hissettiklerinde yaşadığı olumsuz duygular ve inançlar.

Smith, 1991, 1993). Stres ölçeği olarak katılımcılar yaşamlarını olumsuz yönde etkileyen son döenemdeki olaylann bir listesini yaptılar. (Stres tanımımızla tutarlı olarak, katılımcılar yalnızca olumsuz olarak nitelendirdik- len olaylan listeye dahil ettiler.)

Daha sonra araştırmacılar katıhmcılann burunlarına nezleye yol açan virüsü ya da tuzlu su içeren bir karışım damlattılar. Katılımcılar birkaç gün boyunca başkalarıyla temas kurmayacak şekilde karantinaya alındılar. Sonuçlar? Yaşamlannda büyük stres olanlann virüs nedeniyle nezle olma eğilimleri daha yüksekti (bkz. Şekil SPI-2.1). En az stres bildirenler arasında nezle görülme oranı ***%2 7*** olmuştu. Bu oran insanlann bildirdiği stresle orantılı bir şekilde yükseliyor ve en çok stresi bildirenlerde %50 ile tavan yapıyordu. Stresin bu etkisi soğuk algınlığına neden olan çalışmanın yılın hangi dönemine denk geldiği, katıhmcılann yaşı, kilosu ve cinsiyeti gibi, diğer etmenler hesaba katıldığında da değişmiyordu. Bu ve benzeri çalışmalar insanlann yaşadığı stres ile ***hastalıklara karşı bağı- şıklıklarının.*** orantılı olduğunu gösteriyor (Cohen ve ark., 2008; O'Leary, 1990; Stone ve ark., 1993).

Cohen ve meslektaşlannın düzenlediği çalışma elbette ki korelasyon desenine dayanıyordu; bu da yorum hakkında daha temkinli olmamızı gerektiriyor. ***İnsanlann yaşadığı stres oram ölçülmüş*** ve soğuk algınlığına yakalanma olasıhklan ile arasındaki korelasyon ilişkisine bakılmıştı. Insanla- nn bağışıklık sistemini zayıflatan stresin kendisi değil, stresle arasında ko-



ŞekiISPl 2.1
Stres ve nezle olma eğilimi. Ş2 Katılımcılar ilk olarak soğuk ™ algınlığına neden olan virü- İÜ se maruz bırakılmış, daha j§ sonra da tecrit edilmiştir. <*u* Yaşadıklan stres ne kadar *ğ* büyükse bu virüs nedeniyle nezle olma olasılıklan da o denli yüksektir.
(Cohen, Tyrell, & Smith, 1991 çalışmasından uyarlanmıştır.)

sek asyon ilişkisi bulunan başka bir değişken de olabilir. Elbette ki insan- lardan uzun süreli ve büyük stres altında kalacakları bir koşula rastgele olarak ÜS atamak, deneysel çalışmaların etik anlayışı açısından kesinlikle kabul edi- lebilir bir uygulama olmazdı. Bununla birlikte, insanlann laboratuvarda, 6 ıHİ dakika boyunca hiç durmadan aritmetik problemleri çözmek ya da aniden Jn gelen istek üzerine bir konuşma yapmak gibi, hafif stresli görevlerden on- *'mm* ce ve sonraki bağışıklık tepkilerini ölçen çalışmalardan söz edebiliriz. Bu tip görece hafif stres yaratıcılar bile bağışıklık sistemi üzerinde etkili olabil- JB mektedir (Cacioppo, 1998; Cacioppo ve ark., 1998). 'İM

Stresin sağlığı olumsuz yönde etkilediğini gösteren bulgular, ortaya önemli bir soru çıkanyor; insanlann bir durumu stresli olarak algılamasına JgB neden olan şey tam olarak nedir? En önemli belirleyicilerden biri insanla- nn olay üzerinde sahip olduklanna inandıklan kontrolün miktandır. İS

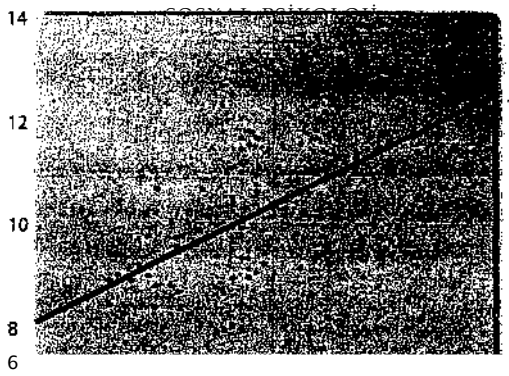
Kendini Yetkili Hissetmek: Algılanan Kontrolün Önemi -

Hayatta bazen öyle zamanlar olur ve kontrolümüzü o denli yitirmiş hissederiz ki çaresizlik ve umutsuzluk sürekli yoldaşımız haline gelir. Oysa seçim yapmak, tıpkı nefes gibi, bizim bir parçamızdır. Her ***zaman bir seçme şansımız var.*** (Hill, 2002, s. 128).

Bir dizi cümle okuduğunuzu ve her cümle çiftinde hangisinin daha doğru olduğuna göre bir seçim yapmanız gerektiğini düşünün. Örneğin, sizce "insanlann yaşadıklan talihsizlikler kendi hatalanndan kaynaklanır" ifadesi mi, yoksa "insanlann yaşamlanndaki üzüntülü şeylerin birçoğu şanssızlıktan kaynaklanır" ifadesi mi doğru? Sizce şu iki cümleden hangisi daha doğru: "İyi çalışmış öğrenci için haksız sınav ya hiç yoktur ya da çok nadir görülür" mü, yoksa "Sorulann derste anlatılanlarla alakasız olduğu smav o kadar çoktur ki çalışmak gerçekten de hiçbir işe yaramaz." Bu ifadeler iç-dış denetim odağı çalışmasında uygulanan testten alınmıştır (Rot- ter, 1966) ve olanlann onlan kontrol etmemize bağlı olduğuna karşılık olaylann iyi ya da kötü sonuçlannın kontrolümüz dışında olduğuna inanma eğilimini ölçmek için uygulanır. Her ifade çiftinin ilki içsel kontrol oda-

tç-Dış Denetim Odağı

Olanlann onlan kontrol etmemiz dolayısıyla gerçekleştiğine ya da iyi ya da kötü olaylarla kontrolümüz dışında olduğuna inanma eğilimi.



Şekil SPİ 2.2

Üniversite öğrencilerinde zamana bağlı iç-dış denetim odağı inançtan.

Grafikte görüldüğü gibi, son 50 yıl içerisinde ABD'deki üniversite öğrencilerinde dış denetim odağına yönelik inançlara doğru bir kayma söz konusudur. Yani, yaşamdaki iyi ya da kötü şeylerin kendi denetimleri dışında olduğuna giderek daha fazla inanmaktadırlar.

(Twenge, Zhang, & im, 2004 çalışmasından uyarlanmıştır.)

ğını, yani insanların kaderlerini kontrol edebileceklerine dair inançlarını yansıtır. İkinci ifade ise dış kontrol odağını, yani olanlann yazgımızdan kaynaklandığı inancını yansıtır.

Jean Twenge ve meslektaşlannın (Twenge, Zhang, & im, 2004) düzenlediği araştırmada 1960 ve 2002 yıllan arasında ABD'deki üniversite öğrencilerinin kontrol odağı ölçeğinde gittikçe dış kontrol odağına kaymakta olduğunu buldular. Yani, Şekil SPl-2.2'de de görüldüğü üzere, üniversite öğrencileri başlanna gelen iyi ya da kötü şeylerin, kendi kontrolleri dışında olduğuna gittikçe daha çok inanıyorlar.

Bu eğilimin nedenleri tam olarak net değil; ABD'de yaşayan yeni kuşağın gittikçe daha fazla yabancılaşması ve artan güvensizlik duygulan bunun nedenlerinden biri olabilir (Fukuyama, 1999; Putnam, 2000). Nedenleri her ne olursa olsun, sosyal psikoloji araştırmalanna göre kişinin yazgısı üzerinde daha az kontrol sahibi olduğunu hissetme eğiliminde olması, psikolojik ve fiziksel sağlığımız açısından iyi değildir. Örneğin, Shelley Taylor ve meslektaşlan (Taylor, Lichtman, & Wood, 1984) meme kanseri olan kadınlarla görüşmüş ve birçoğunun kanserlerinin durumunu kontrol edebileceklerine inandıklarını görmüştür. Bir adam karısını şöyle anlatıyor: "Kitapları, kitapçıklan vardı, çalıştı, kanser hastalanyla konuştu. Başına gelenlerle ilgili her şeyi öğrendi ve bununla savaştı. Ona karşı savaş açtı. Buna 'Arabalarla çember oluşturup karşı koymak' diyordu" (alıntı Taylor, 1989, s. 178). Araştırmacılar kanserlerinin kontrol edilebilir olduğuna

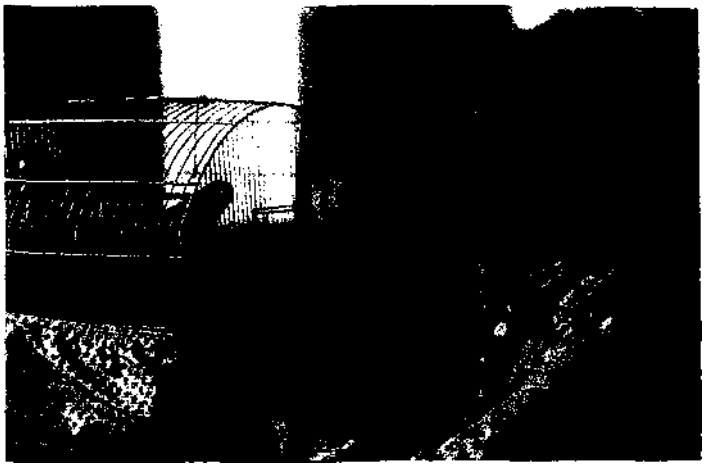
inanan ka- dmlann daha iyi uyum gösterdiğini bulmuşlardır (Folkman & Moskowitz).

Daha sonraki çalışmalarda algılanan kontrol, yani çevremizi olumlu ya da olumsuz sonuçlar doğuracak şekilde etkileyebileceğimiz inancının fiziksel ve zihinsel sağlıklılıkla ilişkili olduğu görüldü (Averill, 1973; Lachman, 2006; Skinner, 1995; Thompson, 1999). Örneğin, arterlerindeki tıkanıklık nedeniyle kalp anjiyosu olanlarda geleceklerini üzerinde daha fazla kontrol sahibi olduklannı hissedenler, daha az kontrol sahibi olduklannı hissedenlere oranla, gelecekte daha az kalp sorunu yaşarlar (Helgeson, 2003; Helge- son & Fritz, 1999). Joanne Hill bunu anlamıştı; gökkuşağı tedavilerinden biri şöyle diyor: “Hayatta kalıp serpilecek miyiz; yoksa solup ölecek miyiz, bu aradaki farkı gerçekten belirleyen, güçlendirici bir tedavi olan Seçime- nin Gücü’dür" (Hill, n.d.).

Bakımevlerinde Artan Algılanan Kontrol Algılanan kontrolün en dramatik etkilerinden bazdan bakımevlerinde kalan yaşlı insanlarla yapılan çalışmalarda bulunmuştur. Bakımevinde ya da hastanede yaşamak zorunda kalan insanlann çoğu yaşamlannm kontrolünü yitirdiklerini hissederler (Raps, Peterson, Jonas, & Seligman, 1982). İnsanlar uzun süreli bakım tesislerine genellikle kendi istekleri dışında yerleştirilirler ve oradayken ne yapacakla- n, kimi görecekleri ya da ne yiyecekleri konusunda kendilerine pek söz düşmez. İki psikolog bu insanlann kontrol duygularını arttırmanın onlara yardımcı olacağına inanıyordu (Langer & Rodin, 1976). Connecticut’taki bakımevi müdüründen bakımevinde kalanlara düşündüklerinin aksine, yaşanılan üzerindeki sorumluluklannın oldukça fazla olduğu mesajım vermesini istediler, işte müdürün konuşmasından bir alıntı.

Algılanan Kontrol

Çevremizi olumlu ya. da olumsuz sonuçlar doğuracak şekilde etkileyebileceğimiz inana.



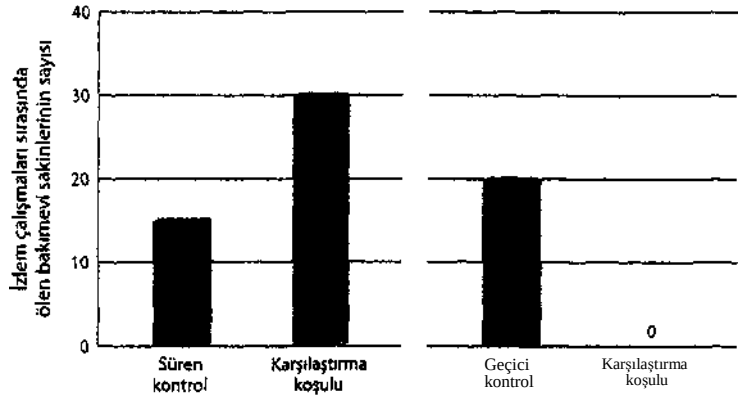
Yaşlılara hayatlarını kontrol edebilecekleri hissini vermenin hem fiziksel hem de psikolojik açıdan olumlu sonuçlar doğurduğu görülmüştür.

Alabileceğiniz ya da almanız gereken kararlan bir dakika için durup bir düşünün. Örneğin, kendinize bakmak, burasının gurur duyacağınız ve mudu olacağınız bir yuva olup olmadığına karar vermeniz, sizin sorumluluğunuzda. Odalarınızın nasıl düzenlenmesini istediğinize, olduğu gibi mi kalmasını istiyorsunuz yoksa mobilyalann yerlerini değiştirmek için personelden yardım mı isteyeceksiniz, siz karar vermelisiniz. Zamanınızı nasıl geçirmek istediğinize siz karar vermelisiniz (...) Buradaki bir şeyden memnun değilseniz değişmesinde etkiniz olabilir (...) Bunlar şimdi ve her gün zaman zaman karar vermeniz ve üzerinde düşünmeniz gereken şeylerden yalnızca birkaçı.

Aynca müdür gelecek hafta bir filmi iki gece göstereceklerini ve hangi gece seyretmek istediklerine kendilerinin karar vermesi gerektiğim söyleyecekti. Son olarak, bakımevi sakinlerinden her birine bir ev bitkisi hediye edecekti, ancak bunlan kabul edip bakımını üstlenmeye kendileri karar verecekti (hepsi kabul etmişti). Müdür karşılaştırma grubuna atananlara da bir konuşma yapacaktı. Bu konuşma tek ve önemli bir açıdan farklıydı -karar verme ve sorumluluk sahibi olmaya yapılan bütün atıflar çıkanlmıştı. Bakımevinde kalanlann mutlu olmalarını istediğini söyleyecek, ancak yaşamlarını kendilerinin kontrol etmesi hakkında hiçbir şey söylemeyecekti. Gelecek hafta bir filmi iki gece göstereceklerini ve filmi kimin hangi gece seyredeceğinin kendilerine bildirileceğini de söylemişti. Bu gruptakilere de

ev bitkileri verileceğini, ancak bitkilerin bakımlarını hemşirelerin yapacağını da ekleyecekti.

Müdürün konuşması bakımevinde kalanların hayatında büyük bir değişim yaratmamış gibi görünebilir. Uyarılan kontrol grubundakilere yaşamlarının sorumluluğunun kendi ellerinde olduğu söylenmiş ve sulamaları için bir bitki verilmişti. Bu o kadar da güçlü bir şey gibi durmuyor, değil mi? Ûte yandan, bakımevi ya da hastaneye ya tınlan ve kendisini çaresiz ve kısıtlanmış hisseden birisi için küçük bir kontrol artışı bile büyük etkiler doğurabilir. Gerçekten de uyanlan kontrol grubundakiler, karşılaştırma grubundakilere oranla, daha mutlu ve daha aktif olmuşlardı (Langer & Rodin, 1976). Daha da dramatik bir etki ise müdahalenin bakımevinde kalanlann sağlığını güçlendirmiş ve sonraki bir buçuk yd içerisinde ölüm oranlannı düşürmüş olmasıdır (Rodin & Langer, 1976). Müdürün konuşmasından 18 ay sonra uyanlan kontrol grubundakilerin



Rodin & Langer (1977) **Schulz** *& Han usa* **(1978)**

Şekil SPI 2.3

Algılanan kontrol ve ölüm oranlan

iki çalışmada bakımevlerinde kalan yaşlılara yaşamlarında kontrol sahibi olduklan hissettirilmiştir. Bir çalışmada ("Rodin & Langer, 1977) müdahale zamanla sona ermemiş, böylece yaşlılarda kontrol hissi sürekli olmuştur. Grafiğin sol bölümünde görüldüğü gibi bu müdahale ölüm oranlannı olumlu bir şekilde etkilemiştir. Müdahaleye katılanlar arasında, katılmayanlara otanla, 18 ay içerisinde hayatla kalanlann sayısı daha fazladır. Diğer çalışmada (Schulz & Hanusa, 1978) müdahale geçici olmuştur. Grafiğin sağ bölümünde görüldüğü gibi, önce kontrol sahibi olduktan sonra bu kontrolün ellerinden alınması ölüm oranlannı olumsuz etkilemiştir.

(Rodin St Langer, 1977; Schulz & Hanusa, 1978 çalışmalarından uyarlanmıştır.)

%15'i, karşılaştırma koşulundakilerin ise %30'u ölecekti (bkz. Şekil SPÎ- 2.3, sol panel).

Başka bir araştırmacı bakımevlerinde kalanlann kontrol duygulannı farklı

bir yoldan arttırmıştır (Schulz, 1976). Üniversite öğrencileri Kuzey Carolina'daki bir bakımevini 2 ay boyunca haftada bir kez ziyaret etmiştir. Uyanlmış kontrol koşulunda ziyaretlerin ne zaman olacağına ve ne kadar süreceğine bakımevi sakinleri karar vermiştir. Rastgele atanmış karşılaştırma koşulunda ise bu karan bakımevi sakinleri değil, öğrenciler verir. Yani, her iki koşuldaki bakımevi sakinleri de ziyaret edilmiş, ancak yalnızca bir gruptakiler ziyaretlerin sıklığını ve süresini kontrol edebilmiştir. Bu, küçük bir fark gibi görünebilir, ancak yine, bakımevi sakinlerine yaşamlan üzerinde kontrol sahibi olduklanna dair bir his verilmesi dramatik sonuçlar doğurmuştur. 2 ay sonra, uyanlmış kontrol koşulundakilerin, karşılaştırma koşulundakilere oranla, daha mutlu, daha sağlıklı, daha aktif olduklan ve daha az ilaç kullandıklan görülmüştür.

Schulz birkaç ay sonra bakımevine dönerek müdahalesinin, ölüm oranlan üzerindeki etkisi de dâhil olmak üzere, etkilerini değerlendirdi. Langer ve Rodin (1976) çalışmasının sonuçlanna dayanarak öğrencilerin ziyaretlerini kontrol edebilenlerin kontrol edemeyenlere oranla daha sağlıklı olma- lannı ve hayatta kalma olasılıklannm daha yüksek olması beklenebilir. Öte yandan iki çalışma arasında önemli bir fark vardı: Langer ve Rodin çalışmasında bakımevinde kalanlara sürekli bir kontrol hissi verilmişti, oysa Schulz çalışmasındaki bakımevi sakinleri ise kontrolü önce yaşamış, ancak daha sonra yitirmişti. Langer ve Rodin'in çalışmasındaki katılımcılar farklı etkinliklere hangi günlerde katılabileceklerine hâlâ karar verebiliyorlardı, bitkilerinin bakımı hâlâ onlann ellerindeydı ve çalışma bittikten sonra bile başlanna geleceklerde bir fark yaratabileceklerini hissediyorlardı. Buna karşılık Schulz'un çalışmasıyla birlikte öğrenci ziyaretleri de sona ermişti. Ziyaretleri kontrol edebilen bakımevi sakinleri birdenbire bu kontrolün kaldmldıgmı görmüşlerdi.

Ne yazık ki Schulz'un çalışması istenmeyen bir etki doğurmuştu: Program sona erdikten sonra uyanlan kontrol grubundakilerin durumlan kötüleşti (Schulz & Hanusa, 1978). Karşılaştırma grubundakilerle karşılaştml- dığmda sağhk durumunun bozulması ve yaşama arzusunu yitirme eğilimi daha fazlaydı ve ölüm oranlan da daha yüksekti (bkz. Şekil SPI-2.3 sağ pa-
nel). Bu çalışma üniversitelerdeki bakımevleri, cezaevleri ve akıl **hastan**
rine gönüllü ziyaret programlan açısından çok önemli dersler içeriyor,
programlar kısa vadede çok yararlı olabilir, ancak bittikten sonra **verdi** ri
zarar, getirdikleri yarardan büyük olacaktır.
Hastalık, Kontrol ve Sağlıklılık Bu konuyu birkaç uyarıyla bitirelim, olarak,

algılanan kontrol ile sıkıntı arasındaki bağlantı Doğu kültürle ' oranla Batı kültürlerinde daha önemlidir. Bir çalışmada Asyalılann, Ba lara oranla, algılanan kontrolün kendileri için daha az önemli oldu söyledikleri ve algılanan kontrol ile psikolojik sıkıntı arasındaki ilişkin» Batılılara oranla Asyalılarda daha az olduğu görülmüştür (Sastry & Ross; 1998). Araştırmacılara göre bireyselcilik ve kişisel başarının ödüllendirildi-[1] ği Batı kültürlerinde insanlann yazgılannı kişisel olarak kontrol edemedik lerini hissettiklerinde sıkıntı duyma eğilimleri daha yüksektir. Bu araştırmacılara göre düşük bir kontrol hissi Asyalılar için o denli büyük bir sorun değildir, çünkü Asyalılar ortaklaşacılık ve sosyal grubu bireysel hedeflerin önüne koymaya daha çok önem verirler.

ikinci olarak, Batı toplumlannda bile algılanan kontrol ile sağlık arasındaki ilişkiyi abartma tehlikesi söz konusudur. Sosyal eleştirmen Susan Sontag'm da (1978, 1988) gayet yerinde tespit ettiği gibi, bir toplum ölümcül olan, ancak iyi anlaşılamayan bir hastalıktan etkilendiğinde, örneğin 19. yüzyılda verem ve günümüzde AIDS, hastalık genellikle insani kusurlara, örneğin inançsızlığa, ahlaki zayıflığa ya da kırk kalbe yüklenir. Bunun sonucunda da insanlar hastalıklan yüzünden bazen kendilerini suçlarlar, hatta bunu tedavi arayışında bulunmamaya dek vardırabilirler. insanın hastalığının kontrolünü elinde tuttuğunu hissetmesi iyi bir şey olmakla birlikte bu stratejinin kötü yam, hasta iyiye gitmediğinde iyileşememesi yüzünden kendini suçlamaya başlamasıdır. Trajik, ancak kanser gibi hastalıklar kişinin kontrol hissi ne kadar yüksek olursa olsun ölümle sonuçlanabilir. Bu tip ciddi hastalıklara yakalanmış insanlann ahlaki bir çöküntü hissetmeleri, öngörülemeyen ve tedavi edilemeyen bir hastalık nedeniyle kendilerini suçlamalan, trajediyi büyütmekten başka bir işe yaramaz.

Ciddi hastalıklarla yaşayan insanlar için hastalık kötüye gidiyorken bile bir tür kontrol hissetmek çeşitli açılardan yararlıdır. Araştırmalarda kanser ya da AIDS gibi ciddi hastalıklardan mustarip insanların hastalık üzerinde hiçbir kontrolleri olmadığım hissetmelerine karşın birçoğunun hastalığın sonuçlarını, örneğin duygusal tepkilerini ve kendilerini ne ka- ■ dar yorgun hissettikleri gibi hastalığın fiziksel belirtilerinden bazılarım ' kontrol edebileceklerine inandıkları görülmüştür. Bu kişiler hastalıklarının sonuçlarını ne kadar çok kontrol edebildiklerini hissediyorsa, hastalığın nihai sonucunu kontrol edemeyeceklerini bilmelerine karşın, uyum sağlamaları da o kadar kolaylaşır. Kısacası, hastalığın kendisi olmasa bi- ■' le bir şeyi kontrol ettiğini hissetmek önemlidir. Bu tip bir kontrol hissi-

• nin korunması, kişinin sağlığı kötüye gitse bile psikolojik esenliğini iyileştirebilir (Heckhausen & Schulz, 1995; Morling & Evered, 2006; Thompson, 2002).

Yapabileceğini Bilmek: Öz Yeterlik

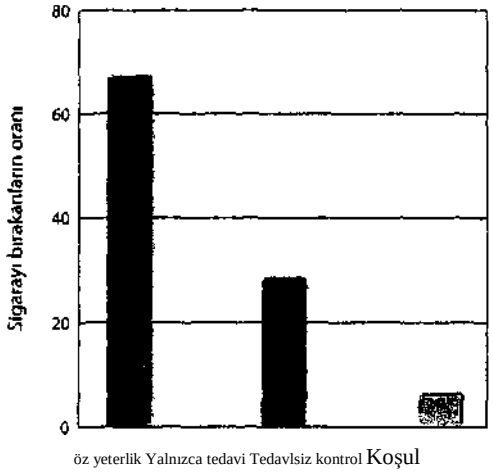
Hayatımız üzerinde kontrol sahibi olduğumuza inanmak ile istediğimiz şeyi elde etmemizi sağlayacak belirli davranışları gerçekten sergileyebileceğimize inanmak farklı şeylerdir. Sam'in hayatım kontrol ettiğine dair genel bir hissi olabilir, ancak bu, sigarayı kolaylıkla bırakabileceği anlamına gelir mi? Albert Bandura'ya göre bu alandaki öz yeterliğine, yani istenen sonuçlara ulaşmasını sağlayacak spesifik eylemleri gerçekleştirme yeteneğine olan inancma bakmak gerekir (Bandura, 1997; Benight & Bandura, 2004). Sam sigarayı bırakmasını sağlayacak davramşlan -sigaralannı atmak, sigara içmeyi istemesine en çok neden olan durumlardan kaçınmak, cam sigara istediğinde kendini başka bir şeyle meşgul etmek- gerçekleştirebileceğine inanırsa başanlı olma şansı vardır. Bu alanda öz yeterliği düşükse, yani sigarayı bırakmaya yönelik davramşlan sergileyemeyeceğine inanıyorsa, başarısız olması olasıdır (Carey & Carey, 1993; Holden, 1991).

İnsanlarda öz yeterlik düzeyi sigarayı bırakma, kilo verme, kolesterol düzeyini düşürme ve düzenli egzersiz yapma gibi sağlıklı davranışlara eğilimi öngörür (Bandura, 1997; Koestner ve ark., 2006; Hyde, Hankins, Dea- le, & Marteau, 2008; Maddux, 1995; Sullivan, O'Connor, <Sr Burris, 2006). Tekrarlayalım, bu davramşlan öngören genel bir kontrol hissi değil, kişinin söz konusu davramşlan sergileyebileceğine yönelik güvenidir. Birisinin öz

Öz yeterlik
Kişinin, istenen sonuçlara ulaşmasını sağlayacak spesifik eylemleri gerçekleştirme yeteneğine olan inancı.

yeterliği bir alanda düşük, diğer alanda yüksek olabilir; örneğin, kilo vere cegine yönelik güveni yüksekken, sigarayı bırakabileceğine yönelik gü düşük olabilir. •

Öz yeterlik iki açıdan yararlıdır. Birincisi, bir görevdeki sebat ve ça mızı etkiler. Öz yeterliği düşük insanlar umutsuzluğa kapılıp kolayca v geçebilirler; oysa öz yeterliği yüksek insanlar kendilerine daha yüksek h defler koyarlar, daha fazla çalışırlar ve başarısızlık karşısında daha fazla sebat gösterirler -bu da başarılı olma olasılıklarım arttırır (Cervone & Peakej 1986; Litt, 1988; Steel, 2007). ikinci olarak, öz yeterlik belirli bir hedefe yönelik çalışırken bedenimizin verdiği tepkileri etkiler. Örneğin, öz yeterlikleri yüksek olan insanlar zor bir görev üzerinde çalışırken daha az kaygıla-



Şekil SPÎ 2.4

Sigarayı bırakmada öz yeterliğin rolü

Yetişkin sigara tiryakileri rastgele olarak üç koşuldan birine a tanmış ur. *Öz* **yeterlik koşulundakilere kendilerinde büyük bir sigarayı bırakma potansiyeli görüldüğü için çalışmaya seçildikleri söylenmiştir. Daha sonra da 14 haftalık sigarayı bırakma programına alınmışlardır. Yalmzca tedavi koşulundakiler aynı programa katılmış, ancak kendilerine program için rastgele seçildikleri söylenmiştir. Tedavisiz kontrol koşulundakiler programa alınmamıştır. 14 haftalık sürenin sonunda öz yeterlik koşulunda olup sigarayı bırakanların sayısının önemli oranda fazla olduğu görülmüştür. Kişinin yararlı davranışları sergileme yeteneğine inanması -öz yeterliğinin yüksek olması- başanlı olup olmayacağı konusunda önemli bir belirleyicidir.**

(Blitmer, Goldberg & Merbaum, 1978 çalışmasından uyarlanmıştır.)

nırlar ve bağışıklık sistemleri daha optimal bir işleyiş sergiler (Bandura, Cioffi, Taylor, & Brouillard, 1988; Wiedenfeld ve ark., 1990). Kısacası, öz yeterlik bir çeşit kendini ***doğrulayan*** kehanet gibi çalışır. Bir şeyi başarabile-

ceğinize, örneğin sigarayı bırakabileceğinize, ne kadar inanırsanız bunu başarma olasılığınız da o denli artar.

Başkaları da öz yeterlik kazanmamıza yardım edebilir. Örneğin, bir çalışmada katılımcılar sigarayı bırakmalarına yardım edecek 14 haftalık bir programa katılmıştır (Blittner, Goldberg, & Merbaum, 1978). Program araştırmacıları çalışmaya seçilme nedenlerinin "güçlü iradeleri ve istek ve davranışlarını güçlü bir şekilde kontrol etme potansiyelleri" (s. 555) olduğunu söyleyerek katılımcılara öz yeterlik hissi aşılandığında programın özellikle başanlı olduğu görülmüştür. Bu koşuldaki insanların iradeleri aslında herhangi birinden daha güçlü değildir çünkü öz yeterlik geri bildirimi almak üzere rastgele seçilmişlerdir. Öte yandan, başarma eğilimleri olduğuna dair inançlan daha başarılı olmalannı sağlamıştır. ***Öz*** yeterlik koşulunda olup sigarayı bırakanların sayısı, aynı tedaviyi gören, ancak öz yeterlik talimatları almayan gruba ya da herhangi bir tedavi almayan kontrol grubuna oranla daha fazladır (bkz. Şekil SPI-2.4). Bir şeyi yapabileceğimize dair inancımız, başanmız üzerinde güçlü bir etkiye sahiptir.

Olumsuz Olayları Açıklamak: Öğrenilmiş Çaresizlik

Bir zorluk yaşadığımızda neler olur? Kendimize inanmamıza rağmen sigarayı bırakmakta başarısız olmuş ya da bir sınavdan kötü bir not almış olabiliriz. Fiziksel ve zihinsel sağlığımızın diğer bir önemli belirleyicisi de olumsuz bir olayın gerçekleşme nedenini açıklama biçimimizdir. tik cebir dersinde kötü not alan iki öğrenci düşünün. Öğrenci A kendi kendine "Bence hoca sınavı, bilerek zor yaptı, daha iyi motive olmamızı istedi. Tek yapmam gereken daha çok çalışmak. Sonraki sınava gerçekten iyi çalışırsam daha iyi bir not almm" diye düşünüyor. Öğrenci B ise kendi kendine "Vay canına, sanırım bu üniversitede bana yer yok. Üniversitede başanlı olacak kadar akıllı olmadığımı düşünüyordum, sanınm haklıymışım" diye düşünüyor. Sizce bir sonraki sınavda hangi öğrenci daha yüksek not alır? Elbette ki ilk öğrenci, çünkü sınavdan kötü not almasını kendisini pohpohlayarak ve daha fazla kontrol sahibi olduğunu hissedecek şekilde açıkladı.

Buna karşılık, ikinci öğrenci öğrenilmiş çaresizlik ifadelerini, yani olusuz bir olayı kalıcı, içsel ve genel etmenlere bağlayan bir kötümserlik ser™' liyor (Abramson, Seligman, & Teasdale, 1978; Peterson & Park, 2007, Seligman, 1975).

Olumsuz bir olayın kalıcı bir nedeni olduğunu düşündüğümüzde kah- cı yükleme yapmış oluruz, yani olayın zamanla değişmesi mümkün olan[1] değil (örneğin, bir görev için harcadığımız çaba) değişmesi mümkün olmayan

nedenlerden (örneğin, zekâmız) kaynaklandığına inanırız. Olumsu^ bir olayı içsel nedenlere bağlamak -yani, içsel yükleme yapmak- olaya bizim dışımızdaki nedenlerin (örneğin, sınavın zorluğu) değil, bizimle ilgili bir şeyin (örneğin, kendi yeteneğimiz ya da çabamız) neden olduğuna inanırız. Son olarak, küresel bir nedene bağladığımızda -yani genel yükleme yaptığımızda- olaya spesifik ve sınırlı sayıda durumların (örneğin, matematik sınavlarını etkileyen, ancak diğer sınavlarımızı etkilemeyen matematik yeteneğimiz) değil, çok sayıda duruma bağlı etmenlerin (örneğin, birçok alandaki başarımızı etkileyen genel zekâmız) neden olduğuna inanırız. Öğ-renilmiş çaresizlik kuramına göre, olumsuz olaylara kalıcı, içsel ve ge-nel yüklemeler yapmak çaresizlik, depresyon, azalan çaba ve öğrenme güçlüğüne yol açar (bkz. Şekil SPt-2.5).

Örneğin, Öğrenci B sınavdan kötü not almasının nedenini kalıcı (zeki olmama durumu sonsuza dek sürecektir), içsel (suç kendısindedir) ve ge-

Ûğrenilmış Çaresizlik

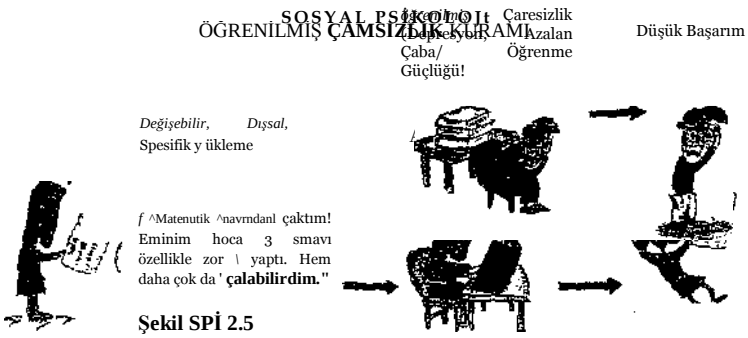
Olumsuz bir olayı kahcı, içsel ve genel etmenlere bağlamanın sonucunda oluşan •: kötümserlik hali.

Kalıa Yükleme

Bir olayın zamanla değişmesi mümkün olan değil (örneğin, bir görev için harcadığımız çaba), değişmesi mümkün olmayan nedenlerden (örneğin, zekâmız) kaynak- v landığına inanma, içsel Yükleme

Bir olaya bizim dışımızdaki nedenlerin (örneğin, bir sınavın zorluğu) değil, bizimle ilgili bir şeyin (örneğin, kendi yeteneğimiz ya da çabamız) neden olduğuna inanma. Genel Yükleme

Bir olaya spesifik ve sınırlı sayıda durumların (örneğin,' müzik dersindeki başarını-■■■', zı etkileyen, ancak diğer derslerinizi etkilemeyen müzik yeteneğimiz) değil, çok sa-yıdaduruma bağlı etmenlerin (örneğin, birçok alandaki başarımızı etkileyen zekamız) neden olduğuna inanma.



Şekil SPİ 2.5

Öğrenilmiş çaresizlik kuramı.

Olumsuz bir olayı kötümser bir şekilde açıklamak öğrenilmiş çaresizliğe yol açar (depresyon, azalan çaba, öğrenme güçlüğü).

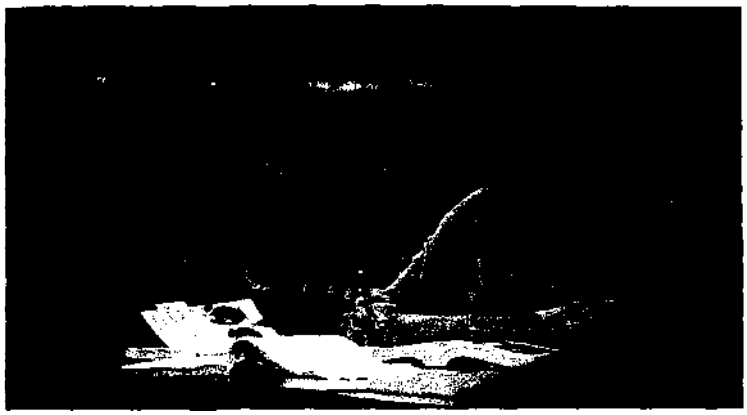
nel (zeki olmaması onu yalnızca matematik sınavlarında değil, diğer birçok durumda da etkileyecektir) olarak görüyor. Bu tip açıklamalar öğrenilmiş çaresizliğe ve dolayısıyla depresyona, çabanın azalmasına ve yeni şeylerin öğrenilememesine yol açar. Buna karşılık, Öğrenci A kötü not almasının kalıcı bir nedene bağk olmadığını (hoca sınavları kolaylaştıracaktır, o da bir sonraki smava daha çok çalışacaktır), dışsal (hoca sınavı bilerek zor tutmuştur) ve spesifik (matematik sınavında kötü not almasının nedenleri onu başka bir şeyde, örneğin İngilizce sınavında etkilemeyecektir) olduğunu düşünüyor. Olaylan bu şekilde daha iyimser açıklayanlarda depresyon olasılığı daha düşük, geniş bir görev yelpazesinde başanlı olma olasılığı daha yüksektir (Hyde, Mezulis, & Abramson, 2008; Peterson & Seligman, 1984; Sweeney, Anderson, & Bailey, 1986).

Örneğin, testis kanserini atlatuktan sonra muhteşem bir dönüş yapan profesyonel bisiklet yarışçısı Lance Armstrong'u düşünün, iyileştikten sonraki ilk yanşlannda ortalama bir başan göstermiş ve Ispanya'yı kat eden 5

günlük bir yarışta 14., Nice'ten Paris'e dek süren 8 günlük bir yarışta 19 olmuştu. Öte yandan, kazanmaya alışmış bir yarışçıydı ve başarısızlığım şu sözlerle açıklayacaktı: "Çok şey yaşadım. Üç ameliyat geçirdim, üç ay kemoterapi gördüm ve bir yıl boyunca cehennem azabı çektim, bisikleti kötü, ' sürmemin nedeni bunlar. Bedenim asla eskisi gibi olmayacak" (Armstrong, ; ' 2000, s. 188). Kötü performansını içsel (azalan fiziksel yeteneklerine), ka- hcı (bir daha değişmeyecek bir durum) ve genel (yalnızca tek bir yarışı değil, yaşamının birçok yönünü etkileyecek bir durum) nedenlere bağladığı- -• na dikkat edin. Performansını bu şekilde açıklamaya devam etseydi hiç kuşkusuz Tour de France'ı 7 kez üst üste kazanması mümkün olmazdı. Bunun yerine, bütün bisiklet yarışçılarının iniş çıkışlı zamanlan olduğunu ve hiç kimsenin bütün yanşlan kazanamayacağını kabul etti. "Aslında söylemem gereken şey," diyordu Armstrong, "Hey, sadece kötü bir gündü." Bu, dışsal (onunla ilgili bir şey değil, kendine özgü koşullar) kalıcı olmayan (değişmesi olası) ve spesifik (yalnızca söz konusu durumla sınırlı) nedenlere yapılan bir yüklemedir.

Öğrenilmiş çaresizlik kuramı yükleme kuramı ile yakından bağlantılıdır (bkz. 4. Bölüm). Yükleme kuramcılanna göre tutumlannız ve davranışlannız olaylann nedenlerini nasıl yorumladığınıza bağlıdır, bu da öğrenilmiş çaresizliğin varsayımıyla aynı yöndedir. Unutmayın, örnek öğrencilerimizin matematik sınavında neden kötü not aldıklanm, bunun gerçek nedenlerini bilmiyoruz. Öğrenilmiş çaresizlik kuramına göre insanlann nedenleri algılayış biçimi daha önemlidir. Elbette ki gerçek nedenlerin konuyla ilgisinin olmadığını söyleyemeyiz. Matematik konusunda gerçekten yeteneksiz olan öğrencilerin gelecekte de matematik smav- lannda kötü notlar alması olasıdır. Bununla birlikte, hayatımızda davra- nışlanmızı gerçekten belirleyen nedenler genellikle o kadar kesin ya da sabit değildir. Bu gibi durumlarda insanlann sorunlannm nedenleriyle ilgili yüklemeleri çok önemli olabilir.

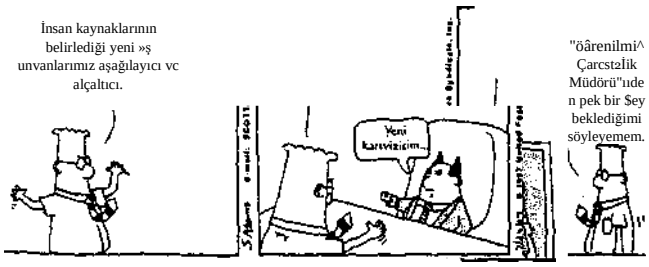
Akademik başan ile öğrenilmiş çaresizlik arasındaki bu bağlantıyı anlamak isteyen Tim Wilson ve Patricia Linville (1982, 1985) üniversitede ilk yıllarını geçiren öğrencilerin katıldığı bir çalışma düzenlediler. İlk yıl öğrencilerinin zarar verici bir yüklemeler örüntüsü nedeniyle akademik zorluklar yaşadıklannı varsayıyorlardı. Yeni akademik ve sosyal çevreye uyum sağlamanın zorluğu nedeniyle üniversitenin ilk yılı hemen herkes için zor-



Üniversitenin ilk yılında başarılı olamamanın yaygın bir durum olduğunu ve büyük olasılıkla düzeleceğini fark eden öğrenciler, başarısızlığın nedeninin, değişmesi pek de mümkün olmayan kişisel kusurlardan kaynaklandığına inanan öğrencilere oranla, daha başanlı olurlar.

lu geçer. Burada sorun, birçok 1. yıl öğrencisinin bu sorunların ne kadar yaygın olduğunu bilmemesi ve bunların -tam da öğrenilmiş çaresizliğe yol açacak şekilde- değişmesi pek de mümkün olmayan kişisel kusurlardan kaynaklandığım zannetmesidir.

Wilson ve Linville, öğrencileri başarısızlıklarının genellikle geçici olduğuna ikna ederek bu kötümserlikle savaşmaya çalışmıştı. Duke Üniversitesi'nde akademik başarılan konusunda kaygılanan 1. yıl öğrencileri üniversite deneyimleri üzerine bir tarama olduğunu zannettikleri bir çalışmaya katıldılar. Tedavi koşulunda öğrenciler 4 üst sınıf öğrencisi ile yapılan görüşmelerin video kayıtlannı izlediler, bu öğrenciler görüşme sırasında ilk yıllannda nodannm düşük olduğunu ve daha sonra önemli ölçüde yükseldiğini söylüyordu, öğrencilere aynca akademik başannın 1. yılda genellikle düşük olduğunu, daha sonra yükseldiğini gösteren istatistik bilgileri veriliyordu. Araştırmacılann hipotezine göre bu basit mesaj öğrenilmiş çaresizliğin engellenmesine katkıda bulunacak, öğrencilerin daha çok çalışma ve yetenekleri konusundaki gereksiz kaygılardan sıynlma motivasyonunu arttıracaktı. Öğrencilerin sonraki başanlanna bakıldığında olanlann tam da bu yönde olduğu görüldü. Çalışmaya kontrol grubunda katılan ve görüşmeleri izlemeyen, istatistik bilgileri almayan öğrencilerle karşılaştınldığın- da, tedavi koşulundaki öğrencilerin notlan bir sonraki yü daha fazla artmış-



DILBERT United Media Feature Syndicate, ine. izniyle yeniden basılmıştır.

ü ve üniversiteyi bırakma eğilimleri düşmüştü. Kanada ve Belçika gibi farklı ülkelerde yürütülen çalışmalarda da benzer sonuçlara ulaşılmıştır (Menec ve diğerleriark., 1994; Van Overwalle & DeMetsenaere, 1990; Wilson, Damiani, & Shelton, 2002).

Wilson ve Linville (1982) çalışmasında katılımcıların yüklemeleri ölçülmediği için öğrencilerin akademik başanlanndaki artışın yüklemelerindeki olumlu değişikliklerden kaynaklandığım ancak bir çıkarım olarak söyleyebiliriz. Diğer çalışmalarda katılımcıların yüklemeleri doğrudan ölçülmüş ve kötü olaylan iyimser bir şekilde açıklayan insanlann daha az dep- resif olduklan, sağlık durumlannın daha iyi olduğu, okul ve kariyer yaşam- lannda daha başanlı oldukları görülmüştür (Dweck, 1999; Nolen-Hoekse- ma, Girgus, & Seligman, 1986; Snyder, Irving, & Anderson, 1991).

iyimserlik; Bardağın Dolu Yansım Görmek

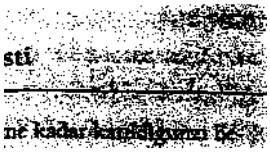
Bazı insanlann doğası iyimserdir, genellikle hayattan iyi şeyler beklerler; bazılan ise her zaman bardağın boş yansını görürler. Bu kişilik değişkeni ile insanlann stresli olaylarla başa çıkma biçimleri arasında bir ilişki var mıdır? Öyle görünüyor ki iyimser insanlar stresle daha iyi başa çıkarlar ve kötümserlere göre genellikle daha sağlıklı olurlar (Carver & Scheier, 2003;

Fisher & Chalmers, 2008; Nes & Segerstrom, 2006; Smith, 2006). Ne kadar iyimser eğilimli olduğunuzu görmek için sıradaki Dene ve Gör! alıştırmasını yapabilirsiniz.

İyi haber, çoğu insanın hayata iyimser gözlerle baktığının bulunmuş olması. Aslına bakılırsa insanlar kendi hayatlan söz konusu olduğunda gerçekçiliğin sınırlanm zorlayacak kadar iyimser olabilirler (Armor <Sr Taylor, 1998; Taylor «Sr Brown, 1988, 1994). Tipik bir çalışmada üniver-

DÜNE ve GÖR!

Yaşam Yönelimi sti Te



Lütfen aşağıdaki ölçek doğrultusunda aşağıdaki'ifadelere: lirtin:

o = kesinlikle katılmıyorum 1 = katılmıyorum 2 = n.e katılıyorum ne katamıyorum 3 = katılıyorum 4 = kesinlikle kanlıyorum

1. **Belirsizlik zamanlarında genellikle beklentim en iyi yönündedir.**
2. **Kolayca gevşeyebilirim.**
3. **Hayatımda bir şey yanlış gidecekse, kesin öyle** olur.
4. **Geleceğim hakkında her zaman iyimserim.**
5. **Arkadaşlarımla olmaktan çok zevk alıyorum.**
6. **Kendimi meşgul etmek benim için önemlidir.**
7. **Her şeyin istediğim gibi olmasını beklemem.**
8. **Kolay sinirlenmem.**
9. **Başıma gelen iyi şeylere nadiren güvenirim.**
0. **Genel olarak başıma kötü şeylerden çok iyi şeylerin gelmesini beklerim.**

Puanlandırma talimatlarını bölümün sonunda bulabilirsiniz.
(Sheier, Carver, & Bridges, 1994 çalışmasından uyarlanmıştır.)

site öğrencileri çeşitli olayların kendi başlanna ve akranlarının başına gelme olasılığını tahmin etmiştiler (Harris, Griffin, & Murray, 2008; Lench & Ditto, 2008; Weinstein, 1980). Bu olaylar arasmda mezun olduktan sonra sevdiği bir işte çalışmak ve 80 yaşını görmek gibi olumlu şeyler ile boşanmak ve akciğer kanserine yakalanmak gibi olumsuz şeyler vardı. Öğrenciler son derece iyimserdi: Neredeyse herkes, akranlarıyla karşılaştırdıklarında, iyi olayların kendi başlanna gelme olasılığım daha yüksek görüyor, kötü olaylarınsa daha düşük olasılıkla kendi başlanna geleceğini düşünüyordu (ortalama olarak, herkes için iyi olaylan yaşama olasılığı daha yüksek, kötü olaylan yaşama olasılığı daha düşük olamayacağına göre, yanıldıklarını biliyoruz).

Gerçekçilikten uzak böyle bir iyimserlik insanlann gelecekleriyle ilgili ciddi hatalar yapmalanna yol açabileceği için sorun olabilir. Örneğin, asla akciğer kanseri olmayacağımızı varsayarak istediğimiz kadar sigara içebileceğimizi düşünmek hiç de iyi bir fikir değildir. Çoğu insanda iyimserlik ve gerçekleri gözden kaçırmama dengesi sağlıklıdır. Yaşamımızın birçok yö

nüne olumlu bir gözle baktığımızda kontrol ve öz yeterlik duygumuz da; tar. Aynı zamanda, çoğu insan gerçek bir zorlukla karşılaştığında iyir eğilimlerini denetim altında tutarak bu zorlukla baş etmek için gere adımları atar (Armor & Taylor, 1998; Sweeny, Carroll, & Shepperd, 2006İ Joanne Hill'in deyişiyle, "İyimser bakış açısı hayatımızda çalkantılara açan krizleri bizden uzakta tutmaz" (2002, s. 114). Joanne yaşamında bıf çok kayıp yaşamış, birçok stresli görevi yüklenmek zorunda kalmıştı, diklerinin eşyalan ile ilgili işlemleri yapmak ve hasta aile üyelerine bakr da bu görevler arasındaydı. Zorlukların ciddiyetini yadsımaya ya da kü?

Yitir-'J

çümsemeye çalışmamış, hepsine olabildiğini ce olumlu bir ışık tutmaya çalışmıştı. Gerçekten de "gökkuşağı tedavilerinden" bin de ■! "Olumluyu Vurgulamak hayatımıza güneş-® ışığını geri getirir, bizi en iyi duygusal sağlığımızı iyileştirir" ilkesidir (Hill, n.d.).

İyimser ile kötümser ara* sînda tuhaf bir farklılık buktüttn."tyıpışeT simidi görür kötümser ortasındaki boşhıgji.
-McLandburgh Wılson, 1915

Özet olarak, kontrol ve öz yeterlik duygulanınız, başanmızla ilgili yükleme çeşitlerimiz ve duruşumuzdaki iyimserlik, psikolojik ve fiziksel sağlığımızın önemli belirleyicileridir. Elbette ki zihnimizin bedenimiz üzerindeki gücü sınırlıdır. Ûte yandan, araştırmalara göre insanlann yaşamdaki olaylara gösterdikleri psikolojik tepkiler, örneğin olumsuz olaylar üzerinde hissettikleri kontrol miktan ve bunu açıklama şekilleri, zihinsel ve fiziksel sağlık üzerinde çok etkili olabilir.

dikili

STRESLE BAŞA ÇIKMAK

Elbette ki hiç kimse her zaman kontrolü elinde tuttuğunu hissedemez ve kötü bir şey yaşandığında kötümserliği engellemek bazen zorlaşır. Sevilen birisinin ölümü, üzücü bir boşanma ya da işini kaybıetmek son derece stresli olaylardır, insanlann kendilerini tehdit eden olaylara karşı çeşidi tepkiler, diğer bir deyişle başa çıkma tarzlan sergilediğini gösteren çok sa-

Başa Çıkma Tarzlan	**X**
insanlann kendilerini tehdit eden olaylara verdiği farklı tepkiler.	**-i]**
Savaş-ya da-Kaç Tepkisi	**" î**
Strese stres kaynağına saldırarak ya da ondan kaçarak tepki vermek.	**‘ j**

,yıda araştırma bulunuyor (Aspinwall & Taylor, 1997; Lazarus & Folkman, 1984; Lehman, Davis, De Longis, & Wortman, 1993; Moos & Holahan, 2003; Salovey ve ark., 2000; Taylor & Aspinwall, 1993). Burada birkaç başa çıkma tarzını ele alacağız ve ilk olarak insanların strese verdikleri tepkilerde görülen cinsiyete bağlı farklılıklara değineceğiz.

Stresle Başa Çıkmada Cinsiyete Bağlı Farklılıklar

Bir köpek barınağına gittiyseniz saldırıya uğrayan köpeklerin iki tepkiden birini verdiğini görmüşsünüzdür: Bazen öyle bir tepki verirler ki köpekler dövüşmeye başlarlar. Bazen de kuyruğunu sıkıştırıp oradan olabildiğince hızlı bir şekilde uzaklaşırlar. Walter Cannon (1932) bunu sa- vaş-ya da-kaç tepkisi olarak adlandırmıştır. Buna göre, strese verilen tepki ya stres kaynağına saldırma ya da ondan kaçma şeklinde gerçekleşir. Uzun yıllar boyunca savaş-ya da-kaç tepkisinin bütün memelilerin strese verdikleri tepki olduğu düşünülmüştür. Tehdit altındaki memeliler nore- pinefrin ve epinefrin gibi hormonların salınmasıyla birlikte enerjikleşirler ve parktaki köpekler gibi ya saldınnlar ya da olabildiğince hızlı bir şekilde geri çekilirler.

Bu, en azından, yıllar boyunca kabul edilen hikâye olmuştur. Shelley Taylor ve meslektaşlan (Taylor ve ark., 2000; Taylor, 2006) savaş-ya da-kaç sendromu üzerine yürütülen araştırmalarla ilgili az bilinen bir olguya dikkat çekiyor: Bu araştırmalann çoğu erkekler üzerinde yürütülmüştür (özellikle erkek fareler). Taylor ve meslektaşlanna göre savaş-ya da-kaç tepkisi tipik olarak çocuk bakımında daha büyük bir rol oynayan dişilere tam olarak uymaz. Gebe ya da çocuğuna bakan bir dişi için savaşmak bazen iyi bir seçenek değildir. Benzer şekilde, gebeliğin son aylannda olan ya da küçük çocuklann bakımından sorumlu olan yetişkinler için kaçmak da o kadar kolay değildir.

Sonuç olarak, Taylor ve meslektaşlanna göre, kadmlar strese yönelik farklı bir tepki, ilgilen-ve-arkadaşlık kur tepkisi geliştirmiştir. Savaşmak ya

llgilen-ve-Arkadaşhk Kur Tepkisi **M'**

Strese karşı kişinin kendisini ve çocuğunu korumaya (ilgilenme) ve *cehdiderâea* **korunmak için sosyal iletişim ağlan kurmaya (arkadaş olma) yönelik sevecen etkinliklerle tepki' vermesi.**



Yakın arkadaşlıklar kurma, başkalanyla iş birliği yapma ve dikkati sosyal ilişkilerde odaklama eğilimi, özellikle de stres altındayken, kadınlarda erkeklere oranla daha yük- J sektir. Shelley Taylor ve meslektaşlan (2000) bunu ilgilen-ve-arkadaşlık kur tepkisi, yani strese karşı kişinin kendisini ve çocuğunu korumaya (ilgilenme) ve tehditlerden sakınmak için sosyal iletişim ağlan kurmaya (arkadaş olma) yönelik sosyal etkinliklerle tepki verme stratejisi olarak adlandırmıştır.

da kaçmak yerine kadınlar, strese karşı kendini ve çocuğunu korumaya (ilgilenme) ve tehditlerden korunmalarını sağlayacak sosyal ağlar kurmaya (arkadaşlık kur) yönelik olarak tasarlanmış sosyal etkinliklerle tepki verirler. İlgilenme hem anne hem de çocuğa çeşitli yararlar sağlar (örneğin, sessiz bir çocuğun yavrunun yırtıcılar tarafından fark edilmesi daha zordur, bakıcılık davranışlan memelilerde stresi azaltır ve bağışıklık sisteminin işleyişini kuvvetlendirir). Arkadaşlık kurma türün diğer üyeleriyle yakın bağlar kurmaktır ve beraberinde çeşitli avantajlar getirir. Sıkı bağlar kurmuş bir grup, kaynaklannı bölüşebilir, yırtıcılan gözleyebilir ve çocuk bakımını paylaşabilir. 5. Bölüm'de gördüğümüz gibi, insanlarda dişilerin, erkeklere oranla, yakın arkadaşlıklar kurma, başkalanyla iş birliği yapma ve dikkati sosyal ilişkiler üzerinde yoğunlaştırma eğilimi daha fazladır. Bu, özellikle stres altındaki insanlar için geçerlidir; bu koşullar altında kadınlar başkalannı, özellikle de başka kadınlan ararlar (Kivlighan, Granger, & Bo- oth, 2005; Tamres, Janicki, & Helgeson, 2002; Zwolinski, 2008).

Cinsiyet farklılıklarını yalnızca bu şekilde ele alıp aşın basitleştirmekten kaçınmamız gerekiyor. Başa çıkma tarzlannda görülen cinsiyete bağlı farklılıklar olmasına karşın, bu farklılıkların büyüklüğü çok da fazla değildir (Tamres ve ark., 2002). Aynca, sosyal destek arayışı, bir sonraki konuda da

göreceğimiz gibi, hem kadınlar hem de erkekler için yararlı olabilir.

Sosyal Destek: Başkalarından Yardım Almak

Joanne Hill "karanlık yıllannı" çok sayıdaki aile üyesinin ve arkadaşının desteği olmadan atlatamazdı. Oğlunun öldüğünü haber aldığında bir Ulusal Konuşmacılar Demeği (UKD) toplantısmdaydı. Joanne bemen arkadaşı Mitchell'e döndü. Mitchell hem bir motosiklet kazası hem de bir uçak kazası atlatmıştı. Ağır yaralanmış ve tekerlekli sandalyeye mahkûm kalmış olmasına karşın Mitchell zorluklan yenmiş ve başarılı bir konuşmacı olmuştu. Joanne'nin elini tuttu ve üzüntüsünü paylaştı, havaalanına kadar ona eşlik etmekte ısrar ediyordu. UKD başkam ve kocası Joanne'nin uçak rezervasyonunu yaptılar. Joanne'nin henüz birkaç gün önce toplantıda tanıştığı Barbara onunla eve gelme konusunda ısrarlıydı. Joanne şöyle anlatıyor:

> **En karanlık anımda çevremi insanlar sarmıştı (...) Korkunç haber yayıldıkça bazı konuşmacılar odama gelerek bana sanldılar ve yüreklendirici sözler söylediler. Bunu izleyen günler ve aylar boyunca ülkenin dört bir yanındaki UKD üyelerinden destek, umut ve sevgi mesajlan geldi (...) Yabancılar dostum oldu ve evimde bana en yakm olan insanlann, ailemin ve eski dosüanmm desteğine destek eklediler (2002, s. 7).**

Sosyal destek, yani gereksinimlerimize başkalanmn da duyarlı olduğunu hissetmemiz, stresle başa çıkmada çok yardımcı olur (Helgeson & Cohen, 1996; Stroebe & Stroebe, 1996; Uchino, Cacioppo, & Keicolt-Glaser, 1996; Taylor, 2007). Kuşkusuz Joanne Hill yaşadığı bunca kaybın yarattığı travmayı, Beatles'm şarkısında olduğu gibi, "arkadaşlardan gelen küçük bir yardım" sayesinde adatabilmişti. Sosyal destek, insanlara fiziksel olduğu kadar duygusal açıdan da yardımcı olur mu? Bu yönde bazı verilerin varlığından söz edebiliriz. En dramatik çalışmalardan birinde, ilerlemiş meme kanserine yakalanmış kadınlar rastgele olarak sosyal destek koşuluna ve bir

Sosyal Destek
Gereksinimlerimize başkalanmn da duyarlı olduğunu hissetmemiz.

kontrol koşuluna atandılar (Spiegel, Bloom, Kraemer, & Gotheil, 1989) Sosyal destek koşulundaki insanlar diğer hastalarla ve doktorlarla her hafta buluşarak sorunlarını ve korkularım paylaşıyorken, kontrol grubundakiler bu destek sistemine erişemiyordu. Sosyal destek kadınların ruh hâllerini iyileştirip korkularını azaltmakla kalmamış, yaşamlarını da ortalama 18 ay uzatmıştı. Diğer çalışmalarda da sosyal desteği arttırmak ve stresi azaltmak için tasarlanan müdahalelerin kanser hastalarında bağışıklık **sistemi**nin işleyişini kuvvetlendirdiği görülmüştür (Antoni & Lutgendorf, 2007- Andersen ve ark., 2004; McGregor ve ark., 2004). Sosyal destek sağlıklı insanların yaşamını da uzatıyor olabilir: 1967-1969 yıllan arasmda Amerikalı erkek ve kadınlardan oluşan geniş bir ömeklem üzerinde yürütülen çalışmada az sosyal destek gören erkeklerin, önümüzdeki 12 yıl içerisinde ölme olasılığının, daha yüksek düzeyde sosyal destek gören erkeklere oranla 2 ila 3 kat daha fazla olduğu görülmüştür (House, Robbins, & Metzner, 1982). Düşük düzeyde sosyal destek alan kadmlann, daha fazla sosyal destek gören kadınlara oranla, ölme olasılığı da daha fazla sosyal destek gören kadınlara oranla, 1,5 ila 2 kat daha fazlaydı (Berkman & Syme, 1979; Schvvarzer & Leppin, 1991; Stroebe & Stroebe, 1996). İşin ilginç yanı, yalnızca sosyal destek görmek değil, vermek de yararlıdır: 65 yaş ve üzeri katılımcılarla yapılan yeni bir çalışmada aile üyelerine çocuk bakımında yardım etmek, komşulann ufak tefek işlerini halletmek vs. yoluyla başkalanna destek ***verenlerin,*** vermeyenlere oranla daha fazla yaşadığı görülmüştür (Brown, Nesse, & Vinokur, 2003). Yaşamınızda ulaşabileceğiniz sosyal desteğin miktan hakkında bir fikir sahibi olmak istiyorsanız sıradaki Dene ve Gör! alıştırmasına bakabilirsiniz.

Sosyal desteğin yararlı olduğu kesin gibi görünüyor olabilir, ancak yine öyle görünüyor ki ne zaman ve nasıl yararlı olduğu konusunda bazı ilginç nitelemeler söz konusu, ilk olarak, işler sarpa sardığında ne tip bir sosyal destek aldığımız önemlidir. Örneğin, bir dersinizde zorlandığınızı ve bitirme sınavı için bir etüt saatine katıldığınızı düşünün. Gruptaki arkadaşlan- nızdan biri olan Sarah, "Bu derste çok iyi olmadığını biliyorum, anlamadığın konuya odaklanıp sana biraz yardım etmeme ne dersin?" diye soruyor. Bir yandan desteği ve yardım önerisini minnettarlıkla, karşılıyorsunuz. Öte yandan, kim "aptalın teki" olarak ön plana çıkanlmak ister ki? 11. Bölüm'de gördüğümüz gibi, insanlar, "Bunu tek başına yapacak yetenek sen-

DENE ve GOR! Sosyal Destek

Bu listedeki bazı ifadeler sizin için doğru ya da yanlış olabilir. Sizin için, büyük olasılıkla doğru olan ifadenin yanındaki D harfini, yanlış olan ifade için de Y harfini daire içine alın.

İfadelerden birçoğunun ne net bir şekilde doğru ne de net bir şekilde yanlış olduğunu fark edebilirsiniz. Bu durumda, muhtemelen doğru (D) ya da muhtemelen (Y) yanıtlarından hangisinin sizi daha iyi tanımladığına çabucak karar vermeye ça- lışın. Bazı sorulan yanıtlamak zor olabilir, yine de iki seçenekten birine karar vermeniz önemli. Her ifade için seçeneklerden yalnızca bırmı ışaredeyın. ,

Yanıt vermeden önce ifadeleri hızlı, ancak dikkatlice okuyun. Bu bir test değil, verdiğiniz yanıtlar önceden doğru ya da yanlış olarak belirlenmedi.

1. Tavsiyesine gerçekten güvendiğim en azından bir kişi var. D Y

2. Bana mali konularda iyi tavsiyelerde bulunabilecek birisini gerçekten tanımıyorum. D Y

3. Sorunlanmla nasıl başa çıktığım konusunda bana nesnel geri bildirimde bulunabilecek birisini tanımıyorum. D Y

4. Kişisel bir sorunla nasıl başa çıkmam gerektiği konusunda önerilere gerek duyduğumda güvenebileceğim binsi var. D Y

5. Cinsel sorunlar hakkında kendimi rahat hissederek tavsiye alabileceğim birisi var. D Y

6. Evdeki sorumluluklar konusunda yaşanan çalkantılarda : tavsiye alma konusunda güvenebileceğim birisi var. D Y

7. En özel endişe ve korkularımı paylaşabileceğim birisi olduğunu hissediyorum. D Y

8. Bir aile krizi yaşandığında bunu nasıl adatacağım konusunda bana iyi tavsiyelerde bulunabilecek birkaç arkadaşım var. D Y-■■■;

9. Sorunlarımı çözme konusunda güvenebileceğim çok az insan var. D Y'

10. İş değiştirme ya da yeni bir iş bulma konusunda tavsiyelerine güvenebileceğim birisi var. D Y

Puanlandırma talimatlarını bölümün sonunda bulabilirsiniz.

(Cohen, Mennelstein, Kamarack, & Hoberman, 1985 çalışmasından uyarlanmıştır.)

de ne arar?" mesajıyla birlikte gelen yardım önerilerinden pek hoşlanmazlar. Sarah'm yardım önerisini biraz daha ince bir şekilde dile getirdiğini düşünün. Son konuda zorlandığınızı biliyor, ancak sizi öne atmak yerine, "16. Bölüm hepimizin, en azından benim, kafamı karıştırdı. Bu konuya odaklan

maya ne dersiniz?" diyor. Böylece sizi öne çıkarmadan ya da yetersiz olduğunuz mesajım vermeden yardım almak için önünüzü açmış oluyor.

Niall Bolger ve meslektaşlarının (Bolger & Amarel, 2007; Bolger, Zuckerman, & Kessler, 2000) yürüttüğü araştırma, görünmez ***destek*** olarak adlandırdıkları bu ikinci yardım tipinin çok daha etkili olduğunu ortaya koyuyor. Bu tip destek, insanlara yetersiz oldukları mesajını vermeden yardım sunar. ***Görünür destek*** olarak adlandırdıkları ilk yardım tipi ise iki ucu keskin bıçak gibidir; çünkü yardımdan yararlananı biçare, kendi başının çaresine bakamayan birisi gibi gösterir. Buradan nasıl bir ders çıkarabiliriz? Büyük bir stres yaşayan bir arkadaşınız varsa ona belli etmeden ve olayı büyütmeden yardım etmeye çalışın.

İkinci olarak, sosyal destek farklı kültürlerde farklı işleyişler sergiler. Sizce işler zorlaştığında kim daha çok başkalarından yardım isteme eğiliminde olur, bireyselciliği ve bağımsızlığı vurgulayan Batı kültürünün üyeleri mi, yoksa ortaklaşacılığı ve karşılıklı bağımlılığı vurgulayan Doğu kültürünün üyeleri mi? Ortaklaşacılığı vurgulayan kültürlerde başkalarından yardım istemeye daha çok rastlandığını düşünebilirsiniz, ancak Shelley Taylor, Heejung Kim ve David Sherman'ın yürüttüğü çalışmada bunun tam tersi ortaya çıkmıştır: Stres altındayken Dogu Asya kültürlerinde yaşayan insanlann, Batı kültürlerinde yaşayan insanlara oranla, sosyal destek arama eğilimi ***daha azdır*** (Kim, Sherman, & Taylor, basından; Taylor ve ark., 2004; Taylor, Welch, Kim, & Sherman, 2007). Neden? Or- taklaşacı kültürlerin üyeleri başkalanndan destek istemenin grubun uyumunu bozacağından ve kendilerini başkalannm eleştirilerine açık hâle getireceğinden korkarlar.

Peki, bu ortaklaşacı kültürlerde yaşayanların başkalarından daha az destek gördüğü ve gördükleri zaman bundan daha az yararlandıkları anlamına mı geliyor? Hiç de değil -asıl fark, farklı kültürlerdeki insanlann sosyal desteği ***nasıl*** aradıklan ve bulduklandır. Ortaklaşacı kültürlerin üyeleri grup uyumunu bozmaktan ve başkalannm eleştirilerinden korktuğu için sorun yaşarken doğrudan yardım isteme eğilimleri daha azdır. Örneğin, bir arkadaşa "Hey, bir takım sorunlanm var, bana yardım edebilir misin?" deme olasılıklan daha düşüktür. Öte yandan, sorun yaşa- dıklannı ifşa etmediği sürece, destek verenlerle etkileşime geçerek bundan yararlanırlar.

t Açılmak: Travma Yaratan Olaylan Anlamlandırmak

1 Sizde travma yaratan bir şey yaşadığınızda bunu olabildiğince derinle- I re

gömüp hiç konuşmamak mı daha iyidir, yoksa olay üzerine bir süre dü- i şünüp başkalarıyla tartışmak mı? Genel kam hep açılmanın en iyi yol oldu- I ğunu savunmuştur, ancak son dönemlerde bu varsayım sorgulanmaya baş- İ lanmıştır. James Pennebaker ve meslektaşlan (Pennebaker, 1990, 1997,

S 2004; Sloan, Marx, Epstein, & Dobbs, 2008; Smyth & Pennebaker, 2008) travma yaratan olaylar üzerine yazı yazmakla ilgili bir dizi ilginç deney yürüttüler. Pennebaker ve Beale (1986), örneğin, üniversite öğrencilerinden

I birbirini izleyen 4 gece, 15 dakika boyunca başlanna gelen travma yaratıcı
'¥
| bir olay hakkında yazı yazmalarını istediler. Kontrol koşulundaki öğrenci- | lerse aynı süre boyunca önemsiz bir olay hakkında yazı yazacaklardı. İnsanlann yazdığı travmalar arasında tecavüz ve bir kardeşin ölümü gibi trajediler vardı. Bu olaylar hakkında yazmak kuşkusuz kısa vadede sıkıntı yaratmıştı: Travmalar hakkında yazan öğrenciler daha olumsuz ruh hâlleri yaşa- dıklannı ve tansiyonlannm yükseldiğini söylüyordu. Öte yandan bunun, önemli ölçüde uzun vadeli yararlan da olacaktı: Aynı öğrenciler bunu izleyen 6 ay içerisinde öğrenci sağlık merkezine daha az gidecek, hasta olduk- lannı daha az söyleyecekti. Benzer şekilde, üniversiteye girerken yaşadıkla- n sorunlar hakkında yazan birinci 1. yıl öğrencileri ve 2. Dünya Savaşı'nda yaşadıklan deneyimler üzerine yazan Yahudilerin de çalışmayı izleyen birkaç ay boyunca sağlık durumlannda iyileşme görülecekti (Pennebaker, Barger, & Tiebout, 1989; Pennebaker, Colder, & Sharp, 1990).

Açılmak ile sağlıktaki iyileşme arasmda nasıl bir bağ var? Olumsuz olaylar hakkında yazan insanlar, olaylan açıklayan daha anlamlı bir öykü oluştururlar. Pennebaker (1997) katılımcılanmn yazdığı yüzlerce sayfayı çözümlemiş ve en çok iyileşme gösterenlerin sorunlanm tutarsız ve düzensiz bir şekilde anlatmaya başlayıp olayı tutarlı ve düzenli öykülerle bitiren ve olaya anlam verenler olduğunu görmüştür. Bir olay açıklandıktan sonra insanlar bu konu üzerinde eskisi kadar çok düşünmezler. Dahası, olayla ilgili düşünceleri bastırma eğilimi de azalır. Olumsuz düşünceleri bastırmaya çalışmak, zihnin tam da bu düşüncelerle sürekli meşgul olmasına neden olabilir, çünkü bunlar hakkında düşürmemeye çalışmak, tam tersine bun- lan daha fazla düşünmemize neden olabilir (Wegner, 1994). Travma yaratan bir olay üzerine yazmak ya da olayı bir başkasıyla paylaşmak, olayı da-



James Pennebaker'in (1990) araştırması insanın kişisel travmaları hakkında yazı yazmasının ya da konuşmasının uzun vadeli yararlan olduğunu gösteriyor.

ha iyi anlamamızı ve böylece hayatımıza devam etmemizi sağlayabilir. Sonraki araştırmalar bu tip bir anlayışın özellikle, olaya gömülüp onu yeniden yaşamaya çalışmaktansa, yaşanan olumsuz bir olayı bir adım geri atarak bir gözlemcinin gözüyle incelediğimizde ortaya çıktığım gösteriyor (Ayduk & Kross, 2008; Kross & Ayduk, 2008). Siz de yazma çalışmasını uygulamak isterseniz talimatları homepage.psy.utexas.edu/homepage/Faculty/Pennebaker/Home2000/WritingHealth.html adresinde bulabilirsiniz.

Toparlamak gerekirse, araştırmalar insanlann, özellikle de kontrol ve öz yeterlik hissini koruyabildikleri ve olumsuz olaylan dış, değişebilir ve spesifik nedenlerle açıklayabildikleri zaman, karmaşalar karşısında genellikle fazlasıyla sağlam olduklannı gösteriyor. Sosyal destek arayışı ya da hayata iyimser bir gözle bakmak da bu konuda insana yardımcı oluyor. Stres yaratan olaylar insanın canım sıkmaya devam ettiği takdirde Pennebaker'm yazma tekniğini, olanlan anlamak ve anlamlandırmak için kullanabiliriz.

ÖNLEMLER: SAĞLIKLI DAVRANIŞLARI TEŞVİK ETMEK

İnsanlara stresi azaltma konusunda yardım etmenin yanı sıra, insanlann sağlık alışkanlıklanm daha doğrudan değiştirmelerinde yardımcı olmanın yollannı bulmak da önem taşıyor. Ne tür sorunlan hedefleyebiliriz?

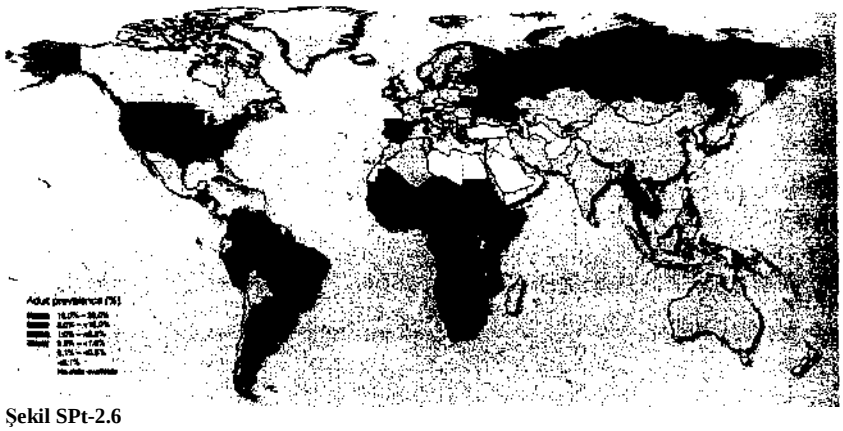
Önlenebilir Sağlık Sorunları

İnsanlar farklı alışkanlıkları benimseyip riskli davranışlardan kaçındığında birçok ciddi sağlık sorunu önlenebilir. Bir tahmine göre ABD'de her yıl yaşanan ölümlerin yansı önlenebilir niteliktedir (Mokdad, Marks, Stroup, & Geberding, 2004). Günümüzde 33 milyondan fazla insan HIV virüsü taşıyor ve 2007 yılında bu sayı 2.7 milyondu ("Report on the global AIDS epidemic", 2008). Hastalık bütün kıtalara yayılmış olmakla birlikte, Şekil SPt-2.6'da görüldüğü gibi, bunların çoğu Sahra Altı Afrika'dadır. Bu vakaların çoğu prezervatif kullanımıyla önlenebilirdi, ancak birçok insan hâlâ gerekli önlemleri almıyor. Örneğin, ABD'de yürütülen bir tarama çalışmasında bekâr ve cinsel açıdan aktif olan yetişkinlerin %23'ünün cinsel birleşme sırasında prezervatif kullanmadığı bulgusuna ulaşılmıştır (Oglesby, 2004).

insanlar sağlıklarını etkileyen davranışlannı alkol tüketimi, sigara kullanımı ve aşırı yemek yeme gibi başka alanlarda da değiştirebilir. Erkekler için bir oturuşta 5 ya da daha fazla kadeh, kadınlar için 4 ya da daha fazla kadeh içki tüketmek şeklinde tanımlanan aşın alkol kullanımı (Wechsler
& Austin, 1998) birçok üniversitenin sorunu durumunda. Aşın içki tüketenler yüksek tansiyon, kalp rahatsızlıklan, karaciğer rahatsızlıktan, menenjit ve cinsel yolla bulaşan hastalıklar gibi çeşitli sağlık sorunlan yaşarlar (Naimi ve ark., 2003; "Quick stats," 2008).

Amerikalılar sağlıksız bir alışkanlıklanm, yani sigara içme alışkanlığını değiştirme konusunda oldukça başanlı dürümdalar. ABD'deki sigara içme oranlan istikrarlı bir şekilde azalıyor. Örneğin, 1995 yılında lise öğrencilerinin %35'i sigara içtiğini söylerken, 2007 yılında bu oran %20'ye düşmüştür ***("National trends in risk behaviors,"*** 2008). Bununla birlikte, tütün kullanımı hâlâ Amerika'daki önlenebilir ölüm nedenlerinin başında geliyor. Peki 2. sırada ne var? 2. sırada şişmanlığın, yani Amerikalılann pek de iyi baş edemediği bir sorunun olduğunu duymak sizi şaşırtabilir. Amerikalıla- nn %66'sı aşın kiloludur, bu da yüksek tansiyon, diyabet, kalp rahatsızlığı; meme, prostat ve kolon kanseri ile ilişkilendirilmektedir ***("Prevalence of overweight,"*** 2006).

Hayatın en zevkli etkinliklerini, cinselliği, yemek yemeyi, içki ve sigara kullanımını kötülûyormuş gibi durduğumuzun farkındayız. Bu davranışlardan kaynaklanan sağlık sorunlannm bu denli yaygın olmasının



Şekil SPt-2.6
HIV virüsünün küresel dağılımı, 2007.

sebebi de bunları yapmanın çok zevkli ve bazılarının (örneğin, sigara) bağımlılık yapıcı olmasıdır. O hâlde insanların tutum ve davranışlarını daha sağlıklı alışkanlıklar yönünde değiştirmek o kadar da kolay olmayacaktır. Peki, ne yapabiliriz?

Sosyal Psikolojik Müdahaleler: Daha Güvenli Cinsellik Hedefi

Bunun sosyal psikolojide klasik bir mesele olduğunu artık biliyorsunuz. Omegin, 7. Bölûm'de tutum değişikliği ve sosyal etki konusunu tartışmış ve bu kuramlara insanları daha sağlıklı hareket etmeye yönlendirmek için kullanılabileceğini söylemiştik. Gerçekten de bu konu üzerinde birçok araştırma yürütülmüş ve sosyal psikologlar prezervatif kullanımı, sigarayı bırakma, daha az alkol tüketme ve insanlann güneş kremi kullanmak gibi önlemlere daha fazla başvurmasını sağlama konusunda kayda değer bir ba- şanya ulaşmıştır (Baum, Revenson, & Singer, 2001; Noar, Benac, & Harris, 2007; Salovey & Rothman, 2003). Şimdi HIV virüsünün yayılmasını önlemeye, özellikle de prezervatif kullanımını arttırmaya yönelik müdahaleler üzerinde duracağız.

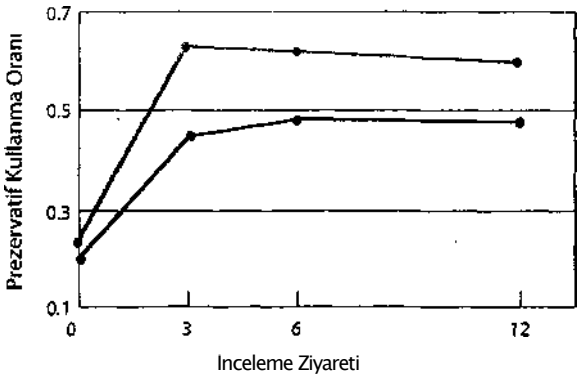
Örneğin, bu bölümde daha önce de değindiğimiz gibi itısanlan davranışlanm değiştirmeye yöneltmenin püf noktalanndan biri olan öz yeterlik duygusunun aşılanması, yani istenen sonuçlara yönelik spesifik davranışla-

n sergileme konusunda insanın kendine inanmasını sağlamaktır. 1990'larda Ulusal Akıl Sağlığı Enstitüsü insanlan daha güvenli cinselliğe yöneltmeyi amaçlayan bir müdahalenin sponsoru oldu. Bu müdahalede prezervatif kullanımında insanlann öz yeterlik duygusu, yani potansiyel bir cinsel partnerle bu konuyu konuşabileceklerine ve onu prezervatif kullanma konusunda ikna edebileceklerine inanmalan hedeflenmişti ***(NIMH M**ultisite HN Prevention Trial Group,* 1998). Aynı zamanda bu müdahalede insanlara prezervatif kullanımı öğretilmiş ve bu konudaki motivasyonlan arttınlmaya çalışılmıştı. ABD'nin 7 farklı şehrinde cinsel yolla bulaşan hastalıkların tedavi edildiği kliniklerin bekleme odalanndan gönüllü katılımcılar rastgele olarak müdahale ya da kontrol koşullarına atanmıştı. Müdahale koşulundakiler 2 hafta boyunca 7 seansa katılmış ve bunlarda video kayıtları izlemiş, çeşitli sunumları dinlemiş ve rol oynama alıştırmalanna katılmışlardı. Bunlann hepsi katıhmcılann prezervatif kullanımı konusundaki öz yeterliklerini, motivasyonlannı ve kullanma bilgilerini arttırmayı amaçlıyordu. Kontrol koşulundakiler ise 1 saatlik AIDS eğitimi seansına katılacaklardı. Katıhmcılann hepsi 3, 6 ve 12 ay aralıklarla bir dizi ölçüm testini yanıtladılar ve bunlar arasında kaç cinsel ilişkide prezervatif kullandıklanna yönelik bir soru da vardı.



"Belki de kötü alışkanlıklarımızın hepsinden kurtulmasak iyi olacaktı."
© Vahan Shirvanian/www. CartoonStock.com

Şekil SPl-2.7'de de görüldüğü gibi her iki koşuldaki katılımcılar da daha çok prezervatif kullandıklannı söylüyordu, ancak müdahale koşulundaki artış oram çok daha yüksekti. Bunun yanı sıra, müdahalenin insanlann öz yeterlik duygulannı, prezervatif kullanımı bilgilerini ve bu yöndeki mo- tivasyonlanm arttırarak başanlı olduğunu gösteren verilere ulaşılmıştı ***(NIMH Multisite HIV Prevention Trial Group,*** 2001).



Şekil SPİ 2.7
Müdahalenin insanlann, söylediklerine göre, prezervatif kullanma oranlan üzerindeki etkileri.
Cinsel yolla bulaşan hastalıklan tedavi kliniklerine giden insanlar arasından rastgele seçilen katılımcılar bir müdahale koşuluna *(bu* koşulda prezervatif kuüanma konusunda öz yeterlik duygusu, prezervatif kullanımı konusundaki bilgiler ve prezervatif kullanma motivasyonu geliştirilmeye çalışılıyordu) ya da bir kontrol koşuluna atandılar. Müdahale koşulundakilerde, söylediklerine göre, prezervatif kullanma oranında, çalışmanın başlamasından 12 ay sonra bile, önemli bir yükseliş olmuştu.
(NİMH Multisite HIV Prevention Trial Group, 19 Haziran 1998. NIMH Multisite HIV Prevention Trial: Reducing HIV sexual risk behavior. *Science,* 280, 1889-1894)

Daha güvenli cinselliği teşvik amacıyla tasarlanmış 350'den fazla müdahalenin taranması sonucunda, insanlann prezervatif kullanımı konusundaki öz yeterlik duygulannı arttırarak başanlı olduklan görülmüştür (Albarracin, Durantini, Earl, Gunnoe, & Leeper, 2008; Albarracin, Du- rantini, & Earl, 2006; Albarracin ve ark., 2005; Noguchi, Albarracin, Durantini, & Glasman, 2007). 7. Bölüm'de ele aldığımız planlı davranış kuramına dayanan müdahaleler gibi farklı yaklaşımlar da (a) prezervatif kullanma isteğini, (b) prezervatif kullanımı ile ilgili algılanan normatif baskılan ve (c) prezervatif kullanımının kontrol edilebilir olduğu algısını arttırarak başanlı olmuştur.

Başanlı olan diğer bir müdahale tipi de verilen mesajı kayıplar değil (örneğin, "prezervatif kullanmazsanız AIDS olabilirsiniz"), kazanımlar açısından vurgulamaktır (örneğin, "Eğer prezervatif kullanırsanız sağlıklı kalır, cinsel yolla bulaşan hastalıklardan korunursunuz"). Bu iki mesajın et-



Korunmadan cinsel ilişkiye girmek, sigara içmek ve fazla yemek vb.'den kaynaklanan birçok ciddi sağlık sorunu önlenebilir türdendir. Sosyal psikologlar sağlık alışkanlıklarını düzeltmek için, prezervatif kullanımını teşvik etmek gibi çeşitli yöntemler geliştirdiler.

kisi aynıymış gibi görünüyor olabilir; sonuçta aynı bilgiyi veriyorlar: Prezervatif kullanmak iyi bir fikir. Bununla birlikte, öyle görülüyor ki mesajları kayıpları değil, kazanından vurgulayarak vermek büyük bir fark yaratmaktadır (Rothman, Wlaschin, Bartes, Latimer, <Sr Salovey, 2008; Rothman & Salovey, 1997). Insanlan hastalığı ***önleyecek,*** olumlu şekillerde davranmaya yöneltme çahşmalannda en iyisi bu davranışlar yoluyla elde edeceklerini gösteren "kazanım mesajlanna" yoğunlaşmaktır (örneğin, prezervatif ya da güneş kremi kullanmanın yararlan; Higgins, 1998; Rothman, Salovey, Antone, Keough, & Martin, 1993). Insanlan bir hastalığın varlığından ***haberdar*** etmeye çalışırken de bu davranıştan kaçınarak neyi yitireceklerini vurgulayan "kayıp mesajlanna" yoğunlaşmak daha iyi olacaktır (örneğin, prezervatif kullanmamanın bedelleri ya da cilt kanseri muayenesi; Meyereowitz & Chaiken, 1987; Rothman, 2000).

Mesajın veriliş şekli neden böyle bir fark yaratıyor? Sağlığımız hakkmdaki düşünce şeklimizi değiştirebilir (Rothman & Salovey, 1997). Kayıp mesajı, tespit davramşlan sergileyerek (örneğin, cilt kanseri muayenesi yaparak) kaçınabileceğimiz bir sorunumuz olabileceği gerçeğine dikkatimizi çekmeye çalışır. Kazanım mesajı ise dikkatimizi sağlığımızın iyi durumda olduğu ve bu şekilde kalmak için çeşitli önlem davramşlan (örneğin, gü

neşte güneş kremi kullanmak ya da cinsel ilişkide prezervatif kullanmak) sergilememiz gerektiğine çeker.

Bu bulgular bazı güvenli cinsellik müdahalelerinin neden başarılı olmadığım açıklamamıza da yardım edebilir. Bu müdahaleler prezervatif kullanmamanın olumsuz sonuçlarını vurgulayarak korku yaratmaya çalışmıştır (Albarracin ve ark., 2005). Örneğin, bir çalışmada AIDS ile ilgili korkutucu bir afişin eşcinsel bir ömeklemi aslında daha riskli cinsel davranışlara yönelttiği görülmüştür. Bunun nedeni ilanlann AIDS'in kaçılamayacak bir son olduğunu düşünerek çaresizlik yaratacak denli korkutucu olması olabilir (Rosser, 1991). AIDS hakkında korku yaratmak insanlann kaybedeceklerini vurgular ve gördüğümüz üzere bu insanlan prezervatif kullanmak gibi önleyici davranışlara yönlendirmede etkisiz bir yöntemdir. Aynca, 7. Bölüm'de de değindiğimiz gibi, korku yaratıcı yaklaşımlar insanlann mesajı dinlemekten vazgeçmesine neden olacak denli korkutucu olduklarında geri de tepebilirler.

Toparlayacak olursak, sosyal psikologlar insanlan sağlıklı alışkanlıklar benimsemeye yönelten çeşitli yöntemler bulmuştur. Belki bu yaklaşımlan kendi hayatınızda da benimsemenin yollannı bulabilirsiniz. Bunu nasıl yapabileceğinizi görmek için sıradaki Dene ve Gör! alıştırmasına bakın.

DENE vc GÖR!

Sağlık Alışkanlıklarım Deg



Bu bölümde tartıştığımız ilkelerden yola çıkarak, bır^ğhk^algkaıfrğüilzî iyir leştirmeye çahşm. Örneğin, birkaç kilo vermeye,, daha *fazla,* egzersiz yapmaya ya da sigarayı azaltmaya çalışabilirsiniz. Elbette,y bu Ralay degil, kolay olsaydı hepimiz fiziksel açıdan sağlıklı, fit, sigara-içmeyen insanlar olurduk! İlk önce sınırlı bir hedefle başlamanızı öneriyoruz; egzersiz saatlerini bet hafta 1 ya da 2 saat arttırmaya, 2 kilo vermeye ya da her gün birkaç sigara daha az içmeye çalışın. Davranışlarınızı değiştirmeye yönelik birkaç tavsiyeye aşağıda yer veriyoruz:

- Davranışlarınız üzerindeki kontrol duygulanma,;özellikle de bu alandaki.&z . yeterlik duygunuzu arttırın.. Bunu yapmanın yollanndan biri, işe küçük adım-, larla başlamaktır. Örneğin, kilo vermeye çalışıyorsanız: önce kontrol edilmesi kolay birkaç davranışla başlayın. Yedikleriniz arasından kilo aldıran, ancak hiç de hoşlanmadığınız bir yemeği ya da içeceği çıkarabilirsiniz.: Haftada 5- kere 200 kalorili bir meyve suyu içtiğinizi düşünün. Meyve suyunun yerine su içerseniz yılda 52.000 kaloriden kurtulmuş olursunuz ki bu da 7,5 kiloya eşittir! Burada işin püf noktası davranışlarınıza-yavaş yavaş hâkim olmanız ve öz yeterlik duygunuzu yükseltmeniz. Bir davranışa hâkim olduğunuzda, diğerini deneyin. Yapabilirsiniz!
- Bir aksaklık yaşadığınızda, örneğin bir doğum günü partisinde istemediğiniz hâlde iki dilim pasta yediğinizde ya da planladığınız hâlde spor salonuna gitmediğinizde zarar verici yüklemeler örüntüsünden kaçının. Bu aksaklığın içsel, kalıcı ve genel nedenlerden kaynaklandığım varsaymayın; yoksa bu, öğrenilmiş çaresizliğe yol açar. Unutmayın, diyet yapmaya ya da sigarayı bırakmaya çalışan herkes ilk seferinde başarısız olur. Genellikle bunun için birkaç kez .■■■; denemek gerekir; o zaman bir ya da iki aksaldık sizinle ilgili değiştirilemez bir şeyi işaret etmez. Denemeye devam edin.
- Sıkıca, yerleşmiş bir alışkanlığı değiştirmek stresli olabilir ve sosyal destek en çok stresli zamanlarda önemlidir. Arkadaşlanmzla ve ailenizle davranışlannı- ' zı değiştirme çalışmanız hakkında konuşun. Tavsiyelenni ve desteklerini alın. Daha da iyisi, birkaç arkadaşınızı bu tekniği sizinle bİTİikte denemesi içteikr;!; na edin. Bunu, davranışlan değiştirme çabasında birbinnizi desteklediğiniz bir grup projesi hâline getirin. - “f " '

*** Stres ve insan Sağlığı Sosyal psikologlar stres ile insan sağlığı arasındaki ilişkiyi yakından ele almıştır.**

- Sağlamlık İnsanlann olumsuz olaylar karşısında şaşırtıcı derecede sağlamlık sergilediği, hafif ve geçişli tepkileri hızlı bir şekilde normal, sağlıklı işleyişe döndürdükleri görülmüştür.
- Yaşanan Olumsuz Olayların Etkileri Yine de, stresli olaylann insan psikolojisi ve fiziksel sağlığı üzerinde yıpratıcı etkileri olabilir. Bazı çalışmalarda insanlann yaşadığı stresli olaylann sayısı sağlığın öngörülmesi için kullanılmıştır.
- Algılanan Stres ve Sağlık Stresin en iyi tanımı, çevrenin talepleri ile başa çıkamadığımızı hissettiğimizde ortaya çıkan, olumsuz duygu ve inançlardır, insanlar ne kadar büyük bir stres yaşarlarsa hastalanma olasılıklan da o denli artar (örneğin, soğuk algınlığı).
- Kendini Yetkili Hissetmek: Algılanan Kontrolün Önemi Olumsuz olaylan kontrol edemediğimiz zaman stres hissederiz. Son 40 yıl içerisinde üniversite öğrencileri giderek artan bir şekilde dış denetim odağını benimsemeye başlamıştır ve bu da olaylann doğurduğu iyi ve kötü sonuçlann kontrolümüz dışında olduğuna inanma eğilimidir, insanlar kontrollerinin ne kadar az olduğunu hissederlerse yaşadıklan olay nedeniyle fiziksel ve psikolojik sorunlar yaşama olasılığı da o denli artar. Örneğin, bakımevlerinde yaşayan yaşhlann hissettiği kontrol kaybı sağlıklannı olumsuz bir yönde etkileyebilir.
- Yapabileceğini Bilmek: Öz yeterlik insanın belirli bir alanda öz yeterliği olduğunu, yani istenen sonuçlan elde etmeye yönelik belirli davramşlan sergileme yeteneğine inancı da önemlidir.
- Olumsuz Olaylan Açıklamak: Öğrenilmiş Çaresizlik İnsanlann olumsuz olaylann nedenlerini açıklama şekli de bu olaylann ne kadar stresli olacağı açısından çok önemlidir. Kötü şeyler yaşandığında insanlar bu olaylara kalıcı, içsel ve genel yüklemeler yaptığı takdirde öğrenilmiş çaresizlik durumu yaşanır.
- iyimserlik: Bardağın Dolu Yansım Görmek iyimser insanlar strese daha iyi tepki gösterirler ve daha sağlıklı olurlar.

* Stresle Başa Çıkmak Başa çıkma tarzlan insanlann stresli olaylara ne şekilde ; tepki gösterdikleridir.

- Stresle Başa Çıkmada Cinsiyete Bağlı Farklılıklar Erkekler strese daha çok savaş-ya da-kaç tepkisi gösterme eğilimindedirler, yani strese ya stres kaynağına saldırarak ya da bundan kaçarak tepki verirler. Kadınlarda strese ilgilen ve arkadaşlık kur tepkisi verme eğilimi daha fazladır ve strese kendilerini ve

yavrularını koruyarak (ilgilenme) ve tehditlerden korunmak için sosyal iletişim ağlan yaratarak (arkadaşlık kurma) tepki verirler.

- **Sosyal Destek: Başkalarından Yardım Almak Sosyal destek, yani gereksinim-**

lerimize başkalannm da duyarlı olduğu hissi, hem erkekler hem de kadınlar için yararlıdır. Bununla birlikte sosyal desteğin biçimi de önemlidir. İnsanlar görünür destekten çok, görülmeyen desteğe daha iyi tepki verirler. Bireyselci kültürlerde yaşayan insanlar doğrudan destek istediklerinde iyi tepki verirken ortaklaşacı kültürlerde yaşayan insanlar sorun yaşadıklannı açığa vurmadan destek aldıklarında daha iyi tepki verirler.

- **Açılmak: Travma Yaratan Olaylan Anlamlandırmak Diğer araştırmacılar da stresle başa çıkmanın herkes tarafından benimsenebilecek yollan üzerinde odaklanmıştır. Çeşidi çalışmalarda kişinin sorunlarını yazarak ya da konuşarak açılmasının, sağlık açısından uzun vadeli yararlan olduğu görülmüştür.**

* **Önlemler: Sağlıklı Davramşlan Teşvik Etmek insanlann sağlık alışkanhklannı değiştirmenin daha doğrudan yollannı bulmak da önemlidir.**

- **Önlenebilir Sağlık Sorunlan Birçok ciddi sağlık sorunu aslında önlenebilir. HIV virüsü günümüzde, özellikle Sahra altı Afrika'da, çok yaygın bir durum-dadır. ABD'de önlenebilir ölümlerin bir ve iki numaralı nedenleri tütün kullanımı ve obezitedir.**
- **Sosyal Psikolojik Müdahaleler: Daha Güvenli Cinsellik Hedefi Sosyal psiko-: loğlar sağlıklı alışkanlıklara yönelik birçok başanlı müdahale tasarlamıştır. Örneğin, birçok çalışmada insanları güvenli cinselliğe yönlendirme konusunda başanya ulaşılmıştır. Bu çalışmalarda öz yeterliği arttırma ve mesajı kayıplar değil, kazanımlar bağlamında verme gibi sosyal psikolojik ilkeler kullanılmıştır. Güvenli cinselliği teşvik etmede korku yaratmanın\tkili olmadığı gö-î rülmüştür.**

SPt-2 TEST

1. **Rachel kocası öldükten sonra önemli bir stres yaşamadı ve kısa sürede kendini** s: **toparladı. Psikolojik araştırmalara göre aşagıdakilerden hangisi daha doğrudur? •**

a. Rachel yasın safhalarından geçmediği için ileride büyük olasılıkla psikolojik* sorunlar yaşayacaktır.

b. Rachel aşın yas yaşamadığı için büyük olasılıkla sorunlu bir evliliği vardı ve ' kocasını çok fazla sevmiyordu. .

c. Yaşanan travmalar çok acı verici olabilse de birçok insan kısa sürede kendisini toparlayacak kaynaklara sahiptir.

d. Rachel "ertelenmiş yas sendromu" sergiliyor ve buvük olasılıkla yasın acısını daha sonra duyacak.

2. **Bob'un kısa bir sûre önce büyük annesi öldü ve kız arkadaşının onu aldanışım/ öğrendi. Üstelik bitirme sınavlarına giriyor. Stres ve sağlık üzerine yürütülen araştırmalara göre aşagıdakilerden hangisi daha doğrudur?**

a. Bob yaşamında birçok olumsuz olay yaşadığı için hasta olma olasılığa va

b. Bu yaşadıkları yalnızca Bob onlan stresli olarak yorumlarsa, yani bu olaylar®! başa çıkamayacağını düşünürse stresli olur.

c. Stres altındayken insanın bağışıklık sistemi uyarılır. Dolayısıyla, Bob'un şım-' di hasta olma olasılığı normalden yüksektir.**

d. Bob bu olaylar üzerinde gerçekte olduğundan daha fazla kontrolü ölduguın» düşünürse hasta olma olasılığı özellikle yükselir.

3. **Lindsay bir bakımevinde staj yapıyor. Bu bölümde ele aldığımız araştırmaya gö-'- re, aşagıdakilerden hangisi bakımevi sakinleri için daha yararlı olur?**

a. Lindsay onlan yaşamlarındaki stresli olaylar hakkında konuşmaya teşyiEjÇ ederse.

b. Lindsay bakımevi sakinlerinin onlan ne zaman ziyaret edeceğine karar vermesine izin verip stajı bittikten sonra istedikleri zaman onlan ziyaret etmeye de- i' vam ederse.

c. Lindsay bakımevi sakinlerinin onlan ne zaman ziyaret edeceğine karar vermesine izin verip staj bittikten sonra bakımevini bir daha ziyaret etmezse.

d. Lindsay bakımevi sakinlerine birer bitki verip onlan sulamalannı sağlarsa

4. **Klasik çocuk kitabı** *The Little* **Engine TJıat** *Could (Yapabilen Lokomotifl'te* **küçük buharlı lokomotif sürekli "Bence yapabilirim-Bence yapabilirim" diye kendi kendine tekrarlar ve elbette ki karşısına çıkan güçlükleri aşabilir. Kitap (genç ve yaşlı) okuyuculanna aşağıdaki sosyal psikolojik kurgulardan hangisini öğretiyor?**

a. Dış denetim odağı

b. Kaç (ama savaşma) tepkisi

c. Savaş (ama kaçma) tepkisi

d. Ûz yeterlik

5. **Sosyal psikolojik araştırmalara göre aşagıdakilerden hangisi daha doğrudur?**

a. Dünyayı olabildiğince hatasız görmek en iyisidir.

b. Karşımıza çıkan fırsatlar hakkında kötümser olmak gerekir, böylece daha çok çalışmaya motive oluruz.

c. Yaşamda karşımıza çıkan fırsatlar hakkında iyimser olmak yararlıdır, ancak bunun bizi güçlükleri ele almaktan alıkoymasına da izin vermemeliyiz.

d. Yaşamdaki fırsadar hakkında iyimser olmalıyız, hatta bu bizi sağlıklı şekiller- ; de davranmaktan alıkoysa bile.

6. **Michael üniversitedeki ilk sınavında kötü bir not aldı ve buna çok şaşırdı. Aşağıdaki koşullardan hangisinde bir sonraki sınavda daha iyi bir not alma olasılığı** *daha düşüktür***?**

a. Kötü not almasını dış, spesifik, değişebilir etmenlere yüklerse

b. Bir sonraki sınavda alacağı notu kontrol edebileceğine inanırsa

c. Bir sonraki sınavdaki başansı hakkında bir öz yeterlik duygusu olursa.

d. Bir sonraki sınavda kötü not alacağından bir hayli emin olursa.

7. **Kate anne babasının boşanmasını atlatmakta güçlük çekiyor. Sosyal psikoloji araştırmalarına göre, aşagıdakilerden hangisi Kate'e daha çok yardımcı olur?**

a. 4 gece üst üste, her gece 15 dakika olmak üzere, boşanmayla ilgili duygularını yazması.

b. Boşanmayı kendisiyle ilgili içsel, genel, kalıcı şeylere yüklemeye çalışması.

c. Büyük olasılıkla onlan üzeceği için boşanmayla ilgili olarak yakın arkadaşla- nyla konuşmaması.

d. Anne babasıyla ilişkisini geliştirmeye yetecek öz yeterlik duygusuna sahip olmadığı gerçeğine odaklanması.

8. **Aşağıdaki müdahalelerden bir tanesi hariç hepsinin insanlan prezervatifle daha güvenli cinselliğe yöneltme konusunda başarılı olduğu kanıtlanmıştır. Aşağıda- kilerden hangisi işe** *yaramayan* **müdahaledir?**

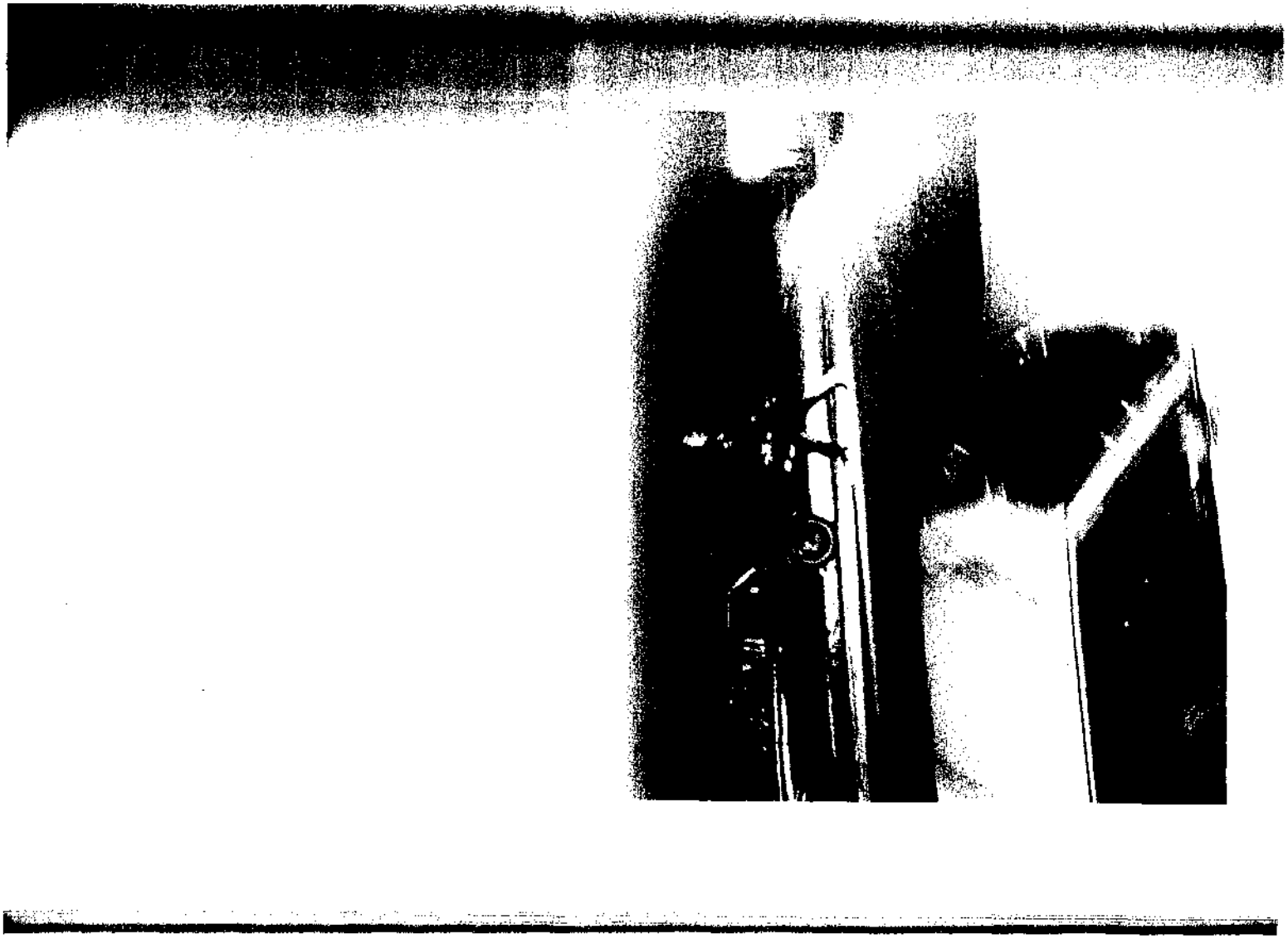
a. İnsanlann prezervatif kullanımım kendileriyle ilgili dışsal, spesifik, değişebilir etmenlere yüklemesi.

b. İnsanlann prezervatif kullanmakla ilgili öz yeterlik duygularının güçlendirilmesi.

c. İnsanlann prezervatif kullanma isteğini, prezervatif kullanmaya yönelik algılanan normatif baskıları ve prezervatif kullanımının denetlenebilir olduğu algısını arttırmaya çalışan planlı davranış kuramına dayalı müdahaleler.

d. Kaybı değil, kazanımı vurgulayan mesajlar kullanılması (örneğin, "prezervatif kullanırsanız sağlıklı kalıp cinsel yolla bulaşan hastalıklardan korunahilir-

sınız





SOSYAL PSİKOLOJİ İŞBAŞINDA

3. SOSYAL PSİKOLOJİ ve HUKUK

Jüri olun ve Teksas'ta yaşanan gerçek bir olayla ilgili aşağıdaki ifadeyi duyduktan sonra oyunuzu hangi yönde kullanacağınıza karar verin. 1976 yılında, soğuk bir kasım gecesi polis memuru Robert Wood ve görev arkadaşı farlan sönük bir şekilde ilerleyen bir araba gördüler. Wood arabaya kenara çekmesi için sinyal verdi, arabasından çıktı ve sürücünün yanma gitti. Tek istediği sürücüye farlarını açmasını söylemekti, ancak bunun için hiç fırsatı olmayacaktı. Wood daha tek bir kelime bile edemeden sürücü elindeki tabancayı Wood'a çevirdi ve ateş etti, Wood orada hayatını kaybetti. Wood'un görev arkadaşı şaıjörünü uzaklaşan arabaya boşalttı, ancak katil kaçmıştı.

Bir ay sonra polis 16 yaşındaki David Harris'i şüpheli olarak gözaltına aldı. Harris komşusunun arabasını ve tabanca-

GENEL ÇERÇEVE

• .Görgü. Tanıklığı

Görgü Taraklan Neden Sık Sık Yanılırlar?

Görgü Tanıklanma Hata Yapıp Yapmadığını Belirlemek

Tamklann Yalan Söyteyip Söylemediğine Karar Vermek

Görgü Tanıklarının İfadeleri İyileştirilebilir mi?

Ortaya Çıkanlan Anılar Tartışması

• Jüriler: Grup Süreçleri işbaşında

Jüri Üyeleri Davalarda Bilgileri Nasıl işler?

itiraflar: Her Zaman Görûndüklen Gibi mi?

Jüri Odasındaki Müzakereler

• İnsanlar Yasalara Neden Uyarlar?

Ağır Cezalar Suçu[1] Önler-ini? -

Usul Adaleti: insanlarda Hakkaniyet Duygusu

• Özet „

sını Memur Wood cinayetinden bir gün önce çaldığını ve cinayet gerçek- ” leştiği sırada o arabada olduğunu itiraf etti. Öte yandan Harris, Wood’u .â vuranın kendisi olmadığını iddia ediyordu. Söylediğine göre Randall - Adams adında bir otostopçuyu arabaya almış ve arabayı onun kullanma- J sma izin vermişti. Harris’e göre koltuğun altına uzanıp silahı alan ve po- 9 lis memurunu vuran Adams’tı.

aj

Polis Randall Adams’ı sorguladığında David Harris’in kendisini yoldan H aldığını kabul etti, ancak söylediğine göre olay yaşanmadan 3 saat önce 4 Harris onu kaldığı motele bırakmıştı. Kim doğruyu söylüyordu? Görünüşe 'I göre Adams -ta ki polis Harris’in hikâyesini doğrulayan 3 görgü tanığı bulana dek. Emily ve Robert Miller ifadelerinde Memur Wood vurulmadan hemen önce arabayla olay yerinden geçtiklerini söylüyordu. Dediklerine ; göre hava karanlık olmasına rağmen, arabanın sürücüsünü gayet iyi görebilmişlerdi ve her ikisi de sürücünün Randall Adams olduğunu söylüyordu. “Camı indirdiğinde yüzünü rahatlıkla görebildik” diyordu Robert Miller. “Sakalı ve bıyığı, uzun, kirli, san saçları vardı" (Morris, 1988). Cinayet saatinde David Harris traşlıydı, Randall Adams gerçekten de Millerlann ta- mmma uyuyordu (bkz. bir sonraki sayfadaki fotoğraf). Bir satıcı olan Mic- hael Randell da cinayetten hemen önce oradan arabayla geçmişti ve iddiasına göre arabada iki kişi olduğunu görmüştü. O da sürücünün uzun saçlan ve bıyığı olduğunu söylüyordu.

Sizce cinayeti kim işledi? Gerçek jüri görgü tanıklarına inandı ve Adams’ı suçlu bularak idam cezasına çarptırdı. Öte yandan, Adams ceza- evinde çürüyüp mahkemelerin başvurularını dikkate almasını beklerken birkaç uzman Adams’m suçluluğundan şüphe etmeye başladı. Yeni deliller gün ışığına çıkarılmıştı (bunun en önemli nedenlerinden biri bu olayla ilgili çekilen ***The Thin Blue Line [İnce Mavi*** Çizgi] filmiydi) ve katilin David Harris olduğu artık neredeyse kesindi. Harris daha sonra başka bir cinayetten suçlu bulundu ve idam cezasının tarihini beklerken Memur Wood’u vuranın Randall Adams değil, kendisi olduğu yönünde güçlü imalarda bulundu. En sonunda bir temyiz mahkemesi Adams’m mahkûmiyet karannı tersine çevirdi. Adams artık özgür bir insandı, ancak işlemediği bir suçtan dolayı 12 yıl cezaevinde yatmıştı.

Adams masumsa, görgü tanıklan neden sürücünün uzun saçlı ve bıyıklı

olduğunu söylemişlerdi? Peki jüri onlara neden inanmıştı? Hukuk dava





Randall Adams (üstte) ve **David** Harris (altta), Gör**S**ü tamkkn_ **nın katili uzun saçlı ve bıyıklı** . , , . , **olarak tanımlaması Adamsın** Polis Memuru Wood'u öldür- etkiler; iki tarafın avukatları iddialarını öne mekten suçlu bulunmasındaki sürerken ve daha sonra jüri kendi içinde ka- en önemli nedendi, ran tartışırken tutum değiştirme ve ikna

larında bu tip hatalar ne sıklıkta yaşanır? Bu bölümde bu soruların yanıtlarını ele alacağız ve sosyal psikolojik süreçlerin hukuk sistemi üzerinde oynadığı role odaklanacağız.

işe Amerikan hukuk sisteminin kısa bir özetiyle başlayalım. Birisi bir suç işlediğinde ve polis bir şüpheli yakaladığında resmî suçlama yapmaya yeterli delil olup olmadığına bir yargıç ya da soruşturma kurulu tarafından karar verilir. Yeterli delil varsa savunma ve iddia makamlarının avukadan delil toplayıp birbirleriyle görüşürler. Bu görüşmelerin sonunda genellikle sanık daha az ceza almak için suçunu kabul eder. Davaların yaklaşık dörtte biri mahkemeye intikal eder ve sanığın kaderini bir jüri ya da yargıç tayin eder.

Bir de hukuki davalar vardır ve bunlarda davacı davalıyı haklarım bir şekilde çiğnediği iddiasıyla mahkemeye verir.

Hukuk sürecindeki bütün bu adımlar temel sosyal psikolojik sorularla ilişkilidir.

Örneğin, sanığın ve tanıkların yarattığı ilk izlenim polis dedektiflerini ve jüriyi güçlü bir şekilde etkiler; suça iten davranışların neye isnat edileceğini polis, avukatlar, jüri üyeleri ve yargıç belirler; ön yargılı inançlar ve stereotip düşünme biçimleri bu görüşleri

teknikleri bolca kullanılır; suçlu ya da masum kararı verirken de sosyal biliş süreçleri jürinin karar verme sürecini etkiler. Hem temel psikolojik süreçleri incelemek için kusursuz bir uygulamalı ortam sunduğu, hem de günlük hayatta büyük bir önem taşıdığı için, sosyal psikologlar son yıllarda hukuk sistemini etraflıca ele almıştır. Kendi hatanız olmadığı hâlde bir

80

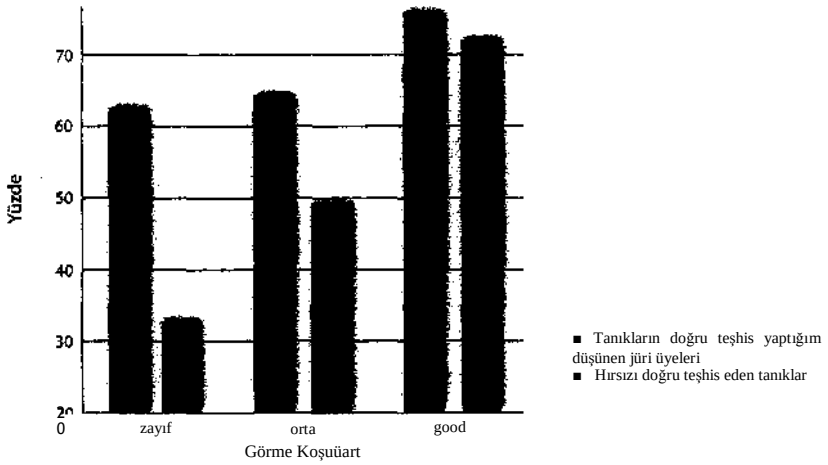
davada suçlanan tarafta olduğunuzda, sistemi masum olduğunuza ikna etmek için neleri bilmeniz gerekir?

Tartışmamıza Randall Adams davasının en sorunlu yanı olan görgü tanıklığı ile başlayacağız. 4. Bölüm'de insanlann başkalanyla ilgili doğru izlenimler oluşturmalanna karşın, sistematik yanlılıklann işin içine girebileceğini ve bunun da ciddi yanlış anlamalara neden olabileceğini söylemiştik. Bu konuyu yakından ilgilendiren diğer bir soru da şudur: İnsanlar suç işleyen birisinin kimliğini teşhis ederken ne kadar hatasız olabilirler?

GÖRGÜ TANIKLIĞI

Amerikan hukuk sisteminde görgü tanıklannm ifadelerine büyük bir önem verilir. Masum olduğunuz yönünde çok sayıda ikinci derecede delil olsa bile bir görgü tanığının parmağı suçlu olarak sizi gösterdiğinde büyük olasılıkla hüküm giyersiniz. Randall Adams da büyük oranda kendisini teşhis eden görgü tanıklannm ifadeleri nedeniyle suçlu bulunmuştu, oysa hakkmdaki diğer iddialar zayıfa. Ne yazık ki görgü tanıklanmn yanlış teşhisleri nedeniyle verilen yanlış hükümler hiç de azımsanacak sayıda değil. Masumiyet Projesi'ne göre yanlış bir şekilde hüküm giyip cezaevinde ortalama 12 yıl geçirdikten sonra DNA delilleriyle aklananlann sayısı 225'i geçiyor. Bu davaların %75'inde hüküm görgü tanıklanmn yanhş teşhisine dayanıyordu (www.innocenceproject.org). Kısacası, masum birisinin hüküm giymesine neden olan en yaygın neden görgü tanıklannm yanlış teşhisidir (Brandon & Davies,1973; Sporer, Koehnken, & Malpass, 1996; Wells & Hasel, 2008; Wells, Memon, & Penrod, 2006).

Jüri üyelerinin ve kolluk güçlerinin birisinin suçlu olup olmadığına karar verirken büyük oranda görgü tanıklanmn ifadelerine dayandığı sistematik deneylerle doğrulanmıştır. Aynı zamanda, ne yazık ki jüri üyeleri görgü tanıklannın doğru ifade verdiğine aşın güvenme eğilimindedir (Ellsworth & Mauro, 1998; Loftus, 1979; Wells & Hasel, 2008). Rod Lindsay ve meslektaşlan (Undsay, Wells, & Rumpel, 1981) bu iki konuyu çok iyi bir şekilde betimleyen zekice bir deney düzenlemiştir. Araştırmacılar ilk önce hiçbir şeyden haberi olmayan öğrencilerin önünde bir hesap makinesinin çalınmasını sahneye koyarlar ve daha sonra da öğrencilerin "hırsızı" 6 fotoğraftan oluşan bir küme içerisinden ne kadar hatasız bir şekilde seçebileceklerine bakarlar. Bir koşulda hırsızı teşhis etmek zordur çünkü başmda kulaklarına kadar indirdiği bir be-



Şekil SPİ 3.1
Görgü tanığı teşhislerinde hatasızlık.
Görgü tanığı teşhislerinin doğruluğu suçun işlendiği sıradaki görme koşullanna dayanır. Öte yandan, bu çalışmada olduğu gibi, çoğu jüri üyesi görme koşullan zayıf olduğunda bile tanıklann suçluyu doğru bir şekilde teşhis edebileceğine inanır.
(Lindsay, Wells, & Rumpel, 1981 çalışmasından uyarlanmıştır.)

re bulunmaktadır ve odada yalnızca 12 saniye kalmıştır. 2. koşulda bere, saçlarının bir bölümü açıkta kalacak şekilde, daha yukarıdadır ve bu nedenle de teşhis edilmesi daha kolaydır. 3. koşulda hırsızın başı çıplaktır ve odada 20 saniye kalmıştır ki bu da teşhis edilmesi en kolay olan koşuldur.

Ulaşılan ilk sonuçlar tahminlerimiz doğrultusunda olmuştur: Hırsız hakkındaki görsel bilgi ne kadar çoksa, onu fotoğraf incelemesinde doğru teşhis eden öğrencilerin sayısı da o denli artmıştır (bkz. Şekil SPÎ-3.1, sağdaki çubuklar). Deneyin bir sonraki aşamasında avukat rolünü oynayan bir araştırmacı öğrencileri teşhisleri konusunda, tıpkı gerçek bir mahkemede tanıklara sorular soran gerçek avukatlar gibi, sorguya çeker. Bu soru-yamt seansları videoya kaydedilir. Jüri rolünü oynayan yeni bir katılımcı, grubu sorgulama görüntülerini izler ve görgü tanıklarının hırsızı ne kadar doğru teşhis edebildiklerini değerlendirir. Şekil SPl-3.1 soldaki çubuklarda görüldüğü gibi, jüri üyeleri görgü tanıklarının doğruluğuna, özellikle de hırsızı teşhis etmenin zor olduğu koşulda, aşın güvenirler.

Görgü Tanıklan Neden Sık Sık Yanılırlar?

Sorun zihnimizin video kameralar gibi çalışmamasıdır; bir olayı kaydedip

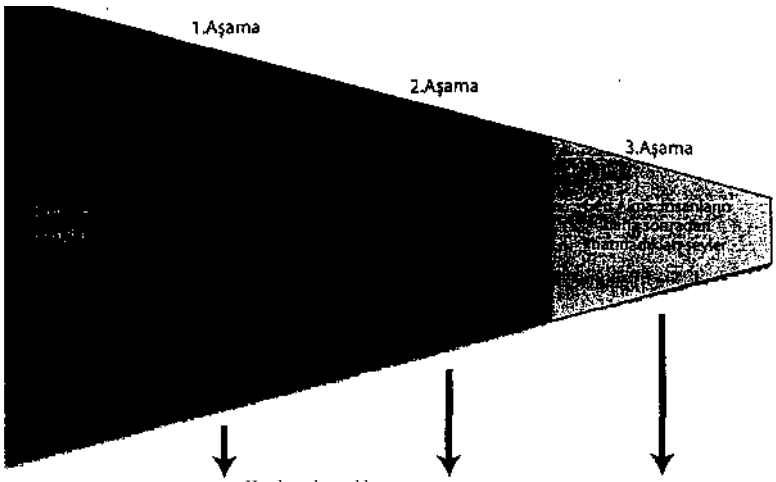
80
zaman içerisinde koruduktan sonra kusursuz bir doğrulukta yeniden oynatamayız. 4. Bölüm'deki sosyal algı tartışmamızı, insanlar hakkmdaki izlenimlerimizin ve çıkarımlarımızın nasıl oluştuğunu anımsayın. Görgü tanıklarının teşhisleri de bir sosyal algı biçimi olduğundan aynı sorunlar, özellikle de bellekle ilgili sorunlar bu konuda da geçerlidir. Doğru görgü tanıklığı için kişinin üç bellek bilgi işleme sürecini başarılı bir şekilde tamamlaması gerekir: tanık olunan olaylan edinme, depolama ve geri alma. Edinme insanlann çevredeki bilgileri fark edip bunlara dikkat etme sürecidir. İnsanlar çevrelerinde olup biten her şeyi algılayamayacaklan için çevredeki erişilebilir bilgilerin yalnızca bir alt kümesini edinebilirler. Depolama insanlann çevreden edindikleri bilgileri belleklerinde depolama sürecidir. Geri alma ise insanlann belleklerinde depoladıklan bilgileri anımsama sürecidir (bkz. Şekil SPl-3.2). Bu süreçlerden birinde yaşanabilecek sorunlar nedeniyle görgü tanıklan hata yapabilirler.

Edinme Olayı ne kadar süre ile izledikleri ya da izleme koşullannın doğası gibi bir dizi etmen insanlann bir suçla ilgili edindikleri bilgi miktannı sınırlar. Bu kulağa çok bariz gelse de insanlar bazen görgü tanıklanmn suçlarla ilgili ifadelerinin bu etmenler tarafından nasıl sınırlandınldığım unutur. Suçlar genellikle tam da edinimi zorlaştıran koşullar altında gerçekleşir: hızlı, beklenmedik bir şekilde, zor izleme koşullannda (örneğin, gece) ve kayda değer bir stres alanda. Memur Wood cinayetinin olay mahalli de hiç kuşkusuz bu koşullara uygun. Görgü tanıklan çok az aydınlatılmış bir yolda araba kullanıyorlardı, kenara çekmiş bir aracm yanından geçiyorlardı ve bu sırada beklenmedik bir şey oluyordu -ateş ediliyor ve bir polis me-

Edinme
İnsanlann çevredeki bilgileri fark edip bunlara dikkat etme süreci; insanlar çevrelerinde olup biten her şeyi algılayamayacaklan için çevredeki erişilebilir bilgilerin
yalmzca bir alt kümesini edinebilirler.

Depolama
İnsanlann çevreden edindikleri bilgileri belleklerinde depolama süreci.

Geri Alma
İnsanlann belleklerinde depoladıklan bilgileri anımsama süreci. :



Şekil SPİ 3.2

Edinme, depolama ve geri alma

Hatasız bir görgü tanığı olmak için bellek işlemenin üç aşamasını tamamlamak gerekir. Bu üç aşamada da hata söz konusu olabilir.

muru yere düşüyordu. Ne kadar iyi görebilirlerdi? Oradan birkaç saniyeliğine geçerken ne kadar bilgi alabilirlerdi?

Daha yeni bir vakayı ele alalım: 1997 Ekim'mde Alaska Fairbanks'te çığırından çıkmış dört genç adam önlerine çıkana rastgele saldırıyordu. Gece olduğunda arkalannda öldürülmüş bir genç ve ciddi şekilde yaralanmış orta yaşlı Franklin Dayton'ı bırakmışlardı. Büyük oranda Fairbanks sakinlerinden Arlo Olson'm görgü tanığı ifadelerine dayanılarak 4 şüpheli yakalandı ve suçlu bulundu. Olson ifadesinde sanıkların Dayton'a saldırdığını "birkaç blok öteden" gördüğünü söylemişti -daha sonra bu mesafenin 135 metre, yani bir buçuk futbol sahası uzaklığında olduğu belirlenecekti.

Arlo Olson'm ifadesine ne kadar güvenebiliriz? Bu sorunun yanıtını arayan Loftus ve Erin Harley (2005) uzaklık arttıkça bir yüzün algılanmasında artan mesafeyle birlikte ne kadar ayrıntının yitirildiğini hesapladılar. Bir fikir sahibi olmak için Julia Roberts'ın burada yer alan fotoğraflarına bakabilirsiniz. En soldaki karede sizden 1,5 metre uzakta olduğunda

Roberts'm yüzünü nasıl algılayacağınız görülüyor. Bu noktada onu tanımakta güçlük çekmezsiniz, hatta bir imzasını bile isteyebilirsiniz. Ortadaki karede sizden 13 metre uzakta olduğunda yüzünün nasıl algılanacağı görülüyor. Bu sefer "Şuradaki kadın Julia Roberts'a benziyor gibi, yakından baksam iyi olacak" diye düşünebilirsiniz. Sağdaki karede ise sizden 52 metre uzakta olduğunda yüzünün nasıl algılanacağı görülüyor. Bu noktada büyük olasılıkla yakınlarda bir sinema yıldızının bulunduğundan haberiniz bile olmazdı.

Loftus ve Harley (2005) buna benzer fotoğrafları araştırma katılımcılarına gösterdiklerinde tahmin yürütülen uzaklık 7,5 metreyi geçince ünlü simaları doğru bir şekilde tanıma oranının düşmeye başladığını gördüler. 10 metrede katılımcıların yalnızca %75'i yüzü tanıyabiliyordu, 23,5 metrede ise tamyabilenlerin oranı yalnızca %25'ti. Dolayısıyla Arlo Olson'm, Fair- banks cinayet davasındaki şüphelileri 135 metre uzaklıktan tanıyabilmesi pek de olası görünmüyor.

Aynca, görgü tanıklanmn bir suçun kurbanı olduğu zaman çok korkmuş olacaklannı ve tek başına bu durumun bile olup bitenlerin hepsini edinmelerini zorlaştırabileceğini unutmamamız gerekiyor, insanlar ne kadar büyük stres altındaysa bir suçun aynntılan ve suça karışanlar hakkm- daki bellekleri o denli kötüdür (Deffenbacher, Bomstein, & Penrod, 2004). Suçun kurbanlannm bir sanık hakkında zayıf bir belleğe sahip olmasının diğer bir nedeni de dikkatlerinin sanığın özellikleri değil, daha çok gördükleri silah üzerinde yoğunlaşmasıdır (Hope & Wright, 2007; Loftus, Loftus, & Messo, 1987; Pickei, 2007). Birisi size silah doğrultup paranızı istediğinde dikkatiniz büyük olasılıkla soyguncunun gözlerinin mavi mi yoksa kahverengi mi olduğu değil, silahın kendisi üzerinde yoğunlaşacaktır.

insanlann fark ettiği ve dikkat ettiği bilgi aynı zamanda ne görmeyi beklediklerinden de etkilenir. Bir sosyal psikolog olan sosyal algı uzmanı dostumuz Alan'ı ele alalım. Bir pazar günü 80 yaşındaki komşusu kiliseye gelmediği için endişeleniyor. Alan, kapıyı birkaç kez çalıp yanıt alamayınca açık bir pencere bulup içeri giriyor ve evi anyor. Kısa bir süre sonra korktuğu başına geliyor: Kadm yatak odasında cansız bir şekilde yerde yatıyor.



Julia Roberts'ı bu fotoğraflardan tanımak ne kadar kolay? Resimlerde Roberts 1,5,13 ve 52,5 metre uzaklıktan görülüyor.

Sarsılan Alan evine dönüyor ve polisi arıyor. Bir dedektif kadının evinde oldukça uzun bir zaman geçirdikten sonra Alan'a geçen bir iki gün içerisinde gözüne herhangi kuşkulu bir hareketin çarpıp çarpmadığına dair sorular yöneltiyor. Ardı ardma gelen sorular Alan'm kafasını kanştınyor ve en sonunda patlıyor: "Neden bana bu sorulan soruyorsunuz? Komşumun yaşlılıktan öldüğü çok açık değil mi? Ailesine haber vermemiz gerekmiyor mu?" Kafası karışma sırası dedektife geliyor. "Cesedi bulan kişi siz değil misiniz?" diye soruyor. Alan bunu doğruluyor. "Yatak odasının karmakan- şık olduğunu, her tarafı cam kınklannm kapladığını ve komşunuzun boynuna bir kemer dolandığını fark etmediniz mi?"

Sonunda Alan'm komşusunun evi böceklere karşı ilaçlamak için gelen bir adam tarafından boğularak öldürüldüğü ortaya çıkıyor. Aralannda çetin bir mücadele geçmişti ve kadının bir cinayete kurban gittiği bundan daha bariz olamazdı. Öte yandan, Alan bu işaretlerin hiçbirisini görememişti. Yaşlı komşusu öldüğü için telaşlanmışu. Öldüğünü fark ettiğinde çok üzülmüştü ve bir cinayete kurban gitmiş olabileceği aklının köşesinden bile geçmemişti. Bu nedenle de görmeyi beklediklerini görmüş, görmeyi beklemediklerini görmemişti. Polis daha sonra ona cinayet mahallinin fotograf- lannı gösterdiğinde kendini sanki orada daha önce hiç bulunmamış gibi hissetmişti. Hemen hiçbir şeyi tanıyamamıştı.

Araştırmalar insanlann beklenmedik şeyleri fark etme konusuna zayıf olduğunu gösteriyor. Bir çalışmada katılımcılara iki takımın basketbol topuyla birbirleri ile paslaştığı bir video kaydı izlettirilmiş, katılımcılardan topun kaç kere el değiştirdiğini saymalan istenmiştir. 35 saniyelik bu filmde

garip bir şey olur: Goril kostümü giymiş bir kadın basketbol maçının **tam** ortasında girer, kameraya döner, göğsünü yumruklar ve sonra da yürüyüp gider. Bu sırada basketbol oyuncuları paslaşmaya devam ederler. Düşününce bu denli tuhaf bir şeyi herkesin fark edeceğini zannedebilirsiniz, oysa katıhmcılann yalnızca yansı bunu fark etmiştir. Diğer yansı ise gorili hiç görmemişlerdir (Simons & Chabris, 1999); İşlenen suçların hemen her zaman beklenmedik olaylar olduğu düşünülürse, insanlann suç mahallindeki önemli aynntılan fark edememesi şaşırtıcı değildir (Rensink, 2002; Simons & Ambinder, 2005).

Gerçek algısal bir olgu beklentilerle çeliştiğinde bek-' lenti algı ve belleği belirlemede durumun kendisinden daha güçlü olabilir. - Gordon/Âllport ve teo Postman, 1947

Birisini ya da bir olayı fark ettiğimizde bile ona çok aşina değilsek iyi anımsamayabiliriz. Örneğin, insanlar kendi ırklanndan insanlann yüzlerini daha iyi ayırt ederler, bu durum kendi ırk yanlılığı olarak anılır. Beyazlar diğer beyazlara yüzlerini, siyahilerin ya da Asyalılann yüzlerinden daha iyi ayırt ederler ve Asyalılar da diğer Asyalılann yüzlerini beyazlann yüzlerinden daha iyi ayırt ederler (Brigham, Bennett, Meissner, & Mitchell, 2007; Johnson & Fredrickson, 2005; Levin, 2000). Bir çalışmada aynı etkinin yaşta da söz konusu olduğu görülmüştür: Üniversite öğrencileri kendi yaşlanndaki insanlann yüzlerini orta yaşlı insanlann yüzlerinden daha iyi ayırt ederken, orta yaşlı insanlar da diğer orta yaşlı insanlann yüzlerini, üniversite çağındaki insanlann yüzlerinden daha iyi ayırt ederler (Wright & Stroud, 2002).

Kendi ırk yanlılığı kısmen insanlann kendi ırklarının üyeleriyle daha fazla temas kurup bir bireyi diğerinden ayırt etmeyi daha iyi öğrenmesinden kaynaklanır (Meissner & Brigham, 2001b). Bir çalışmada 3 aylık bebeklerin kendi ırklanndan insanlann yüzlerine, başka ırklardan insanlann yüzlerine oranla, daha uzun süre baktığı, ancak bunun başka ırktan insanlarla fazla temas kurulmayan bir çevrede yaşadığında geçerli olduğu bulunmuştur (Bar-Haim, Ziv, Lamy, & Hodes, 2006). Başka bir çalışmada üç

Kendi Irk Yanlılığı
İnsanlann kendi ırklanndan insanlann yüzlerini, diğer ırklardan olanlara oranla,; daha iyi ayırt edebilmesi.



Bir basketbol topuyla paslaşan insanlardan oluşan iki grubu izlediğinizi ve bir takımın diğerine kaç pas verdiğini saydığınızı düşünün. Goril kostümü giymiş birisinin görüntüye girdiğini, kameraya dönüp göğsünü yumrukladığını fark edebilir miydiniz? Simotıs ve Chabris'in (1999) düzenlediği çalışmada katılımcılann yalnızca %50'si gorili fark edebilmişti. insanlar genellikle çevrelerindeki beklenmedik değişiklikleri fark edemezler, özellikle de başka bir şey üzerinde yoğunlaştıklannda (örneğin, paslan saymak). (Simotıs & Chabris, 1999 çalışmasından)

farklı grubun beyazların ve Asyalılann yüzlerini ne kadar ayırt edebildiklerine bakılmıştır: Beyaz Fransızlar, Kore'de büyümüş Koreliler ve çocukken beyaz Fransız aileler tarafından evlat edinilmiş Koreliler. Beklendiği üzere, ilk iki grup kendi ırk yanlılığı sergilemiştir: Beyazlar diğer beyazların yüzlerini, Koreliler de Asyalılann yüzlerini daha iyi anımsamıştır. Peki ya beyaz aileler tarafından büyütülen Koreliler? Onlar da beyazlann yüzlerini daha iyi anımsamışlardır ki bu da en çok temas kurduğumuz ırkın yüzlerini daha iyi anımsadığımız düşüncesiyle tutarlıdır (Sangrigoli, Argenti, Ven- tureyra, & Sehonen, 2005).

Kendi ırk yanlılığının diğer bir nedeni de insanlann aynı ırktan yüzleri incelerken yanak kemiklerinin yüksekliği ya da alın şekli gibi bir yüzü diğer ***yüzden*** ayıran özelliklere yakından dikkat etmesidir. Öte yandan, insanlar farklı ırktan yüzleri incelerken bir yüzün bireysel özelliklerine değil,

bu ırkı kendi ırklarından ayıran özelliklere yoğunlaşırlar (Levin, 2000). Bu hipotezi araştıran Daniel Levin şöyle açıklıyor: "Beyaz ırkın bir üyesi başka bir beyazın burnuna baktığında büyük olasılıkla kendi kendilerine 'Bu John'un burnu," diye düşünür. Bir siyahinin burnuna baktığında ise daha çok 'Bu siyah bir burun,' dı^fj düşünecektir." (Carpenter, 2000, s. 44'tekî- almadan). İnsanlar farklı ırkları karakteriz^ eden özelliklerle daha az deneyim yaşadıkları için bu ırkın üyelerini birbirlerinden ayırt etmekte zorlanırlar.

Bize bu düzine sağlıklı, sağlam yapılı am verm. ve (...) herhangi birini rastgele seçip, kökeni ve ait olduğu beynin kapasitesi n.e olursa olsan; oau istediğimiz herhangi bir anıya -bir çekice, çamayjdaya' feerpe* ' tene, dur işareune, yol ver. işaretme-, KmtderrH şefine- donüşecek şekilde eğîte- hm •> [1] -Ehzabeth Loftus ve Hunter Hoffman, 1989

Depolama insanlann neyi algılayabilecekle-; rini ve dolayısıyla belleklerinde neyi depolayabileceklerini sınırlayan çeşitli değişkenler üzerinde durduk. Bir bilgi parçası belleğe girdikten sonra ileride biz onu anımsayana dek orada değişmeden kalır, diye düşünüyor olabilirsiniz. Birçok insan belleğin bir fotoğraf albümü gibi olduğunu zanneder. Bir olayın, örneğin bir soyguncunun yüzünün resmini kaydederiz ve onu bellek "albümümüze" yerleştiririz. Gerçekte ise çok az insanının fotoğrafik belleği vardır. Andar, gerçek fotoğraflar gibi, yaşla birlikte solup gider. Dahası, bir resim bir kez depolandıktan sonra değiştirilemez, imgeye yem aynntılar eklenemez ya da var olan aynntılardan bazılan çıkartılamaz zannedilir. Gördüğümüz soyguncu tıraş olmuşsa hiç kuşkusuz sonradan ona



Öğrenciler yukarıdaki fotoğraflardan birini gördükten sonra gördüklerinin dur işareti mi yoksa yol ver işareti mi olduğunu anımsamaya çalıştılar. Trafik işareti ile ilgili yönlendirici sorulan duyanların birçoğu gördükleri işaret konusunda yanılacaktı. (Loftus, Miller, & Bums, 1978 çalışmasından)

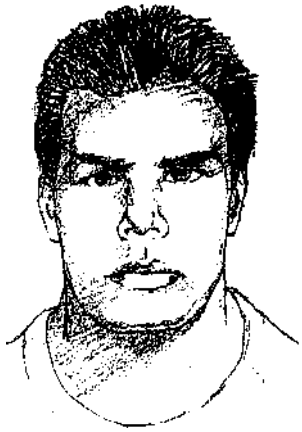
bir bıyık eklemeyiz. Dolayısıyla Randall Adams davasında ifade veren tanıkların sürücüyü uzun saçlı ve bıyıklı birisi olarak anımsaması, öyle görünüyor ki, Randall Adams'a karşı oldukça güçlü delillerdir. •

Ne yazık ki anılar kalıcı olmaktan çok uzaktır. Duydukları ya da gördükleri şeyler konusunda insanlann kafası bir hayli karışabilir; bir "albümdeki" anılar bir digerindekiyle kanştınlabilir. Bunun sonucunda da insanlar gördüklerini oldukça hatalı bir şekilde anımsayabilirler. Bu sonuca yeniden yapılandıncı bellek, yani olay yaşandıktan sonra karşılaşılan bilgilerin olaya dair anılan çarpıtması üzerine uzun yıllar boyunca yürütülen araştırmalar sonucunda ulaşılmıştır (Davis & Loftus, 2007; Hirt, McDonald, & Ericson, 1995; Loftus, 1979, 2005; McDonald & Hirt, 1997). Bu araştırmalara göre bir olaya tanık olduktan sonra edindiğimiz bilgiler bu olaya dair anılarımızı değiştirebilir.

Klasik bir çalışmada Elizabeth Loftus öğrencilerine bir otomobil kazasının farklı aşamalannı gösteren 30 slayt izletdrmiştir. Bir slayttaki içerik farklıdır; kimi öğrenciler dur işaretinde duran bir araba görürken, diğerleri yol ver işaretinde duran bir araba görürler. Slayt gösterisinden sonra öğrencilere "tanık olduklan" otomobil kazasıyla ilgili birkaç soru sorulur. Kilit niteliğindeki soru işaretin nasıl gösterildiğine göre değişir. Bir soru "Kırmızı Datsun'u dur işaretinde beklerken başka bir araba geçti mi?" şeklindedir. Diğer soru ise "Kırmızı Datsun'u yol ver işaretinde beklerken başka bir araba geçti mi?" şeklindedir. Dolayısıyla katılımcılann yansı için soruda adı geçen trafik işareti gerçekten gördükleri ile aynıdır. Diğer yansı içinse sorunun soruluş şekli inceden yeni bir bilgi vermektedir -örneğin, aslında yol ver işaretini görmüş olmalanna karşın bir dur işareti gördükleri bilgisini verir. (Tanıklar gerçek polis dedektifleri ya da avukatlar tarafından sorgulanırken de yapılabilecek) bu küçük değişiklik insanlann gerçek olayla ilgili belleklerini etkiler mi?

Bütün öğrencilere aşağıdaki gibi iki fotoğraf gösterilmiş ve aslında hangi işareti gördükleri sorulmuştu. Gerçekten gördükleri işaret hakkındaki soruyu yanıtlayan katılımcılann çoğu (%75) gerçekten gördükleri işareti doğru olarak seçecekti; yani, bir dur işareti gördülerse ve kendilerine dur

Yeniden Yapılandın» Bellek
Olay yaşandıktan sonra karşılaşılan bilgilerin olaya dair anılan çarpıtması. - , ' s



Polis 1995 Nisanındaki Oklahoma City] balama olayının şüphelilerinden "Kia Belirsiz Erkek No. 2'nin" robot resmini <

Robot resim bir kamyon kiralama büros çalışan bir tamircinin betimlemesine dâyas yordu ve tamirci, robot resimdeki Tanl|§ McVeigh'i bir kamyon kiralarken gördüg soylüyordu. Ûte yandan, daha sonra 1 karıştığım, aslında McVeigh'den bir gün , gelen ve bombalama olayıyla hiçbir ilgisi oŞşS| yan bir adamı tarif ettiğini kabul edecekti. ■ le görünüyor ki bu da klasik bir kaynak izlem hatasıdır. Tamircinin betimlediği adamla ife anısı gerçekti, ancak onu nerede gördüğü.; nusunda yanılmıştı.

-.3
J

işaretiyle ilgili som sorulduysa çoğu katılımcı dur işaretli fotoğrafı teşhis'-^ edecekti (%25'inin aslında basit görünen bu soruda ciddi bir hata yaptığını . da gözden kaçırmayın). Bununla birlikte, yanıltıcı soru sorulan katılımcıla- ' nn yalnızca %41'i doğru fotoğrafı seçmişti (Loftus, Miller, & Bums, 1978).

Daha sonraki deneylerde Loftus ve meslektaşlan yanıltıcı sorularla insanlann arabanın hızı, kaza yerinde kınk cam olup olmadığı, trafik ışığının yeşil mi kırmızı mı olduğu ve -Randall Adams davası ile bağlantılı olarak- bir soyguncunun bıyığı olup olmadığı konusundaki düşüncelerini değiştirebildiklerini gördüler (Loftus, 1979). Loftus'un çalışmalan polis ve avukadar tarafmdan tanıklann gördükleri hakkında söylediklerini nasıl değiştirebileceğini gösteriyor. (Randall Adams davasında polisin tanıklan Harris'i değil, Adams'ı ima eden sorularla yanlış yönlendirdiğine dair kuşkular söz konusu. Cinayet sırasında Harris'in yaşı küçüktü ve bir polis memurunu öldürdüğü için idam cezasına çarptmlamazdı; Adams ise 30 yaşındaydı ve idam cezasına çarptırılabilirdi. Bu açıdan bakılınca, polise göre Adams . "daha iyi" bir sanıktı.)

Yanıltıcı sorular kaynak izleme sorununu, yani insanlann belleklerinin kaynağını izlemeye çalıştığı bir süreci ortaya çıkarabilir (Johnson,

Kaynak İzleme
İnsanlann, belleklerinin kaynağım izlemeye çalıştığı süreç.

Hashtroudi, & Lindsay, 1993; Johnson, Verfaellie, & Dunlosky, 2008; Qin, Ogle, & Goodman, 2008). Dur işaretini gören ancak yol ver işaretiyle ilgili yanıltıcı bir soru yöneltilen insanlar şimdi belleklerinde biri dur işareti, diğeri yol ver işareti olmak üzere iki bilgiye sahiptir. Bu anıların nereden geldiğini anımsadıkları takdirde bu bir sorun oluşturmaz: dur işareti, daha önce gördükleri kazadan, yol ver işareti ise daha sonra kendilerine yöneltilen sorudan. Sorun, insanlann bir şeyi nerede duydukları ya da gördükleri konusunda sık sık yanılmaları, yol ver işaretinin kendilerine slayt gösterisi sırasında gördükleri için tanıdık geldiğini sanmalarıdır. Bu süreç, 5. Bölüm'de ele aldığımız insanların uyanlmalanna neyin neden olduğundan emin olamamalarına neden olan yanlış yükleme etkilerine benzer. Anılarımızın kaynağı konusunda da kolaylıkla yanılgıya düşebiliriz. Bilgi belleğimizde depolandığında üzerinde nereden geldiğiyle ilgili bir "etiket" olmaz.

Yasal tanıklıkla ilgili bu bulgular bizi bir yanılgıdan uyandırıyor. Yanıltıcı sorulara maruz kalan görgü tanıkları sıklıkla aslında orada olmayan şeyleri gördüklerini söylerler. Aynca, görgü tanıklan bir sanığın kendilerine neden tanıdık geldiği konusunda da yanılabilirler. Örneğin, Randall Adams davasındaki tanıklann Adams'm fotoğrafını cinayet gecesi gördükleri hakkında ifade vermelerinden önce gazetelerde görmüş olmalan mümkündür. O gece neler gördüklerini anlatnaalan istendiğinde kaynak izleme hatası nedeniyle kafaları kanşabilir. Uzun saçlı ve bıyıklı bir adam gördüklerini anımsarlar, ancak bu yüzü daha önce nerede gördükleri konusunda yanılabilirler.

Olası bir başka kaynak izleme hatası da Oklahoma bombalama olayında yaşanmıştır. 19 Nisan 1995 tarihinde Oklahoma City Alfred P. Murrah Federal Binası'nda bir bomba patlamış, 198 kişinin ölümüne neden olmuştur. Olayla ilgili olarak daha sonra Timothy McVeigh suçlanmış ve idam cezasına çarptırılmıştır. Peki, McVeigh tek başına mı hareket etmiştir? Kamyon kiralama bürosunda çalışan bir tamirci olan Tom Kessinger patlamadan bir gün önce McVeigh ile başka bir adamı bir Ryder kamyon kiralarken gördüğünü söylemiştir. Kessinger'm tanımına göre "Kimliği Belirsiz Erkek No. 2" olarak anılmaya başlanan ikinci şüpheli, siyah tişört ve beyzbol şapkası giyen iri yapılı, kaslı bir adamdır. Dünya çapında bir arama başlatan polis bu adamı hiçbir zaman ele geçirememiş, bu da bombacılann hâlâ ser



"Acele etmeyin Bayan Scradler ve evinizin ikinci kat penceresinden bakarken gördüğünüz adamın hangisi olduğunu söyleyin." CLOSE TO HOME © 2002 John McPherson. UN1- VERSAL PRESS SYNDICATE izniyle yemden basılmıştır. Tüm haklan saklıdır.

best olduğu konusunda bir kuşku yaratmıştır. Daha sonra ise Kesif singer'm bir kaynak izleme hat®|i yaptığı anlaşılmıştır. McVeigh'ıfil suç ortağını teşhis etme konu sunda üzerinde bir baskı hkc? den Kessinger, onu McVeigh ralama şirketine gelmeden b' gün önce gördüğü bir adamlaj[1] bombalama olayıyla hiçbir ilgili olmayan Kansas Fort Rileyli ej| Todd Bunting ile karıştı rmıştır (Thomas, 1997).

Geri Alma Polisin bir şüpheli yakaladığını, tanık olarak sizin onu teşhis edip edemeyeceğinizi öğrenmek istediğini düşünün.] Tipik olarak, sizden polis merkezinde yan yana duran birkaç kişi arasından suçluyu teşhis et-; meniz istenecektir. Bazen tek yönlü bir aynanın bulunduğu bir odada gerçek suçlu ve sahte suçlulardan (bir suç işlemediği bilmen insanlardan) oluşan bir grup arasından gerçek suçlunun teşhis edilmesi istenir. Bu gibi durumlarda tanık, hücredeki şüpheliyi teşhis ettiğinde büyük olasılıkla bu kişi suçlamalarla karşı karşıya kalır ve en sonunda hüküm giyer. Bu yaklaşımda, sonuçta tanık sanığı suç işlerken gördüyse ve daha sonra diğer insanlann arasından onu seçebildiyse bu, suçu kanıtlamaya yetecek kadar iyi bir kanıttır.

Tıpkı bilgi edinme ve depolamada yaşanan sorunlarda olduğu gibi, insanlann belleklerindeki bilgiyi geri almalannda da sorunlar yaşanabilir (Charman & Wells, 2007; Malpass, Tredoux, & McQuiston-Surrett, 2007; Wells, Memon, & Penrod, 2006; Wells, 2008; Wells & Hasel, 2008). Gerçekten de, ABD'de yanlış hükümlerin en yaygın nedeni bir grup insan arasında yapılan teşhiste yaşanan hatalardır (Wells ve ark., 1998). Görgü tanıklan diğerleri arasından birisini teşhis ederken belleklerinde depolanan

görüntüden farklı etmenler de işin içine girer. Tanıklar genellikle bir grup insan arasından, benzerlik çok güçlü olmasa bile, suçluya en çok benzeyen kişiyi seçerler.

19 yaşındaki bir kadının soygunla suçlandığını ve polisin yanlışlıkla, 19 yaşında bir kadın olduğunuz için sizi yakaladığını düşünün. Sizi diğer insanlarla yan yana koyuyorlar ve tanıklardan suçluyu teşhis etmelerini istiyorlar. Sizce hangisi daha adil olurdu: sıradaki diğer insanlar 20 yaşındaki bir erkek, 3 yaşındaki bir çocuk ve 80 yaşındaki bir kadın olduğunda mı, yoksa hepsi 19 yaşında kadınlar olduğunda mı? İlkinde gerçek suçluya en çok siz benzediğiniz için tanıklar sizi seçebilir (Buckhout, 1974). İkincisinde ise hücredeki herkes aynı yaşta ve kadm olduğu için tanıkların yanlışlıkla sizi seçme olasılığı çok daha düşüktür (Wells, 1993; Wellls & Luus, 1990).

Grup içinden teşhislerde yaşanan diğer sorunların yanı sıra, tanıkların suçluya en çok benzeyen kişiyi seçtikleri bu "en iyi tahmin" sorununu önlemek için sosyal psikologlar polise aşağıdaki adımlan izlemelerini öneriyor:

- Sıradaki herkesin tanığın sanık tanımına uyduğundan emin olun. Böylece tanıklann sanığa en çok benzeyen kişi olduğu için birisini seçme olasılığım en aza indirmiş olursunuz (Wells ve ark., 1998).
- Tanıklara suçu işlediğinden şüphelenilen kişinin sırada olabileceğini de olmayabileceğini de söyleyin. Tanıklar sanığın orada olduğuna inanırlarsa, sıradakiler arasmda yer alıp almadığından emin olmadıklannı söylemek yerine, sanığa en çok benzeyen kişiyi seçme olasılıklan da çok daha fazla olur. Bu nedenle de tanıklar sanığın sırada yer aldığına inanırsa, yanlış teşhis olasılığı da yükselir (Clark, 2005; Malpass & Devine, 1981; Steblay, 1997; Welîs ve ark., 1998, 2000).
- Sanığı ilk sıralamaya her zaman dâhil etmeyin. Bir tanık sahte sanıklar arasından birisini teşhis ederse tanığın güvenilmez olduğunu anlarsınız (Wells, 1984).
- Sıralamayı yürüten kişi sıradakilerden hangisinin şüpheli olduğunu bilmesin. Böylece bu kişinin istemeden de olsa tanığa kimin şüpheli olduğunu söylemesini engellemiş olursunuz (Wells ve ark., 1998).

- **İnsanların fotoğraflarım aynı anda değil, arka arkaya gösterin. B sayede tanıkların bütün resimleri karşılaştırıp, gerçekten sıralamak olmamasına karşın, sanığa en çok benzeyen kişiyi seçmesini engellenmiş olursunuz (Lindsay & Wells, 1985; Meissner, Tredoux, & p_{ar}.J, ker, 2005; Steblay, Dysart, Fulero, & Lindsay, 2001).**
- **Tanıklara insanlann hem fotoğraflannı gösterin hem de seslerini' dinletin. Sıralamadakileri hem gören hem de duyan tamklann işlerken gördükleri kişiyi teşhis etme olasılığı, yalnızca görmeleri yâ da duymalanna oranla, çok daha yüksektir (Melara, De Witt-Ric-;$_5$ kards, &r O'Brien, 1989).** *4*
- **Alaşım yüz programlanın kullanmayın. Bazen tanıklardan bu amaçla tasarlanmış bilgisayar programlannı kullanarak bir sanığın yüzü-. nü yeniden oluşturmalan istenir. Tamklann bu programlar aracılı-, ğıyla oluşturduğu yüzler genellikle gerçek sanığın yüzüne pek benzemez. Daha da kötüsü, araştırmalar bu programlan kullanarak yüz oluşturanlann bu işlemden sonraki belleklerinin öncesine göre daha kötü durumda olduğunu gösteriyor (Wells, Charman, & Olson, 2005; Wells & Hasel 2007). Bir yüzün spesifik bir özelliğine, örneğin çenesinin nasıl göründüğüne odaklanmak, yüzün özgün imgesine dair anıyı engelleyebilir.**
- **Seçimlerinin yanlı olup olmadığını bilme konusunda tanıklara güvenmeyin. Bazen avukat ya da yargıçlar tanığın seçiminin yanlı olup olmadığım belirlemek için ona "Tanığı teşhis etmenizde size gösterilen resimlerinin sayısının ya da polisin söylediklerinin etkili olduğunu düşünüyor musunuz?" gibi sorular yöneltirler. Ne yazık ki insanlar bu tip sorulan yanıtlamada çok da başanlı değildir. İnsanlar düşünme süreçlerine yeterince erişim sahibi değildir, bu nedenle de yanlı olup olmadıklannı belirleyemezler (Charman & Wells, 2008; Nisbett & Wilson, 1977).**

Görgü Tanıklarının Hata Yapıp Yapmadığını Belirlemek

Bir polis dedektifi ya da jüri üyesi olduğunuzu ve bir tanığı bir sanığı tanımlarken dinlediğinizi düşünün. Tanığın belleğinin hatasız mı olduğuna, yoksa belleğinin az önce söz ettiğimiz birçok hatadan birine mi düştüğüne nasıl karar verebilirsiniz? Bu sorunun yanıtı size çok açık geliyor olabilir: Tanığın kendisine ne kadar güvendiğine bakın. 22 yaşında tecavüze uğrayan

bir üniversite öğrencisi olanjennifer Thompson'm hikâyesini ele alalım. Thompson tecavüz sırasında sonradan teşhis edebilmek için "tecavüzcünün yüzünü en ince ayrıntısına kadar incelediğini" söylemişti. Kurtulduğu takdirde onun yakalanmasını ve hapse girmesini sağlamak konusunda kararlıydı. Yaşadığı işkence dolu anlardan sonra polise gitti ve polisin elindeki yüzlerce fotoğrafa baktı. Ronald Cotton'm resmini gördüğünde karşısındakinin ona tecavüz eden kişi olduğundan emindi. "O olduğundan emindim. Kesinlikle emindim, yanılmış olamazdım."

Polis Cotton'ı yakaladı, diğerleriyle birlikte sıraya koydu ve Thomson hiç tereddüt etmeden onu teşhis etti. Cotton'm ona tecavüz eden kişi olduğundan emindi ve mahkemede aleyhine ifade verdi. "Emindim. Biliyordum. Doğru adamı seçmiştim." İkna edici ifadesi doğrultusunda Cotton cezaevinde ömür boyu hapse mahkûm oldu.

Birkaç yıl sonra polis Thompson'dan mahkemeye gidip başka bir adama, cezaevinde tecavüzden kendisinin sorumlu olduğunu itiraf eden Bobby Poole'a bakmasını istedi. Onu tanıyıp tanımadığı sorulduğunda Thompson "Onu hayatımda hiç görmemiştim. Kim olduğu hakkında en ufak bir fikrim yoktu" demişti.

Yıllar geçti, Cotton tecavüz suçuyla hâlâ cezaevinde yatarken DNA testleri daha yaygın olarak kullanılmaya başladı. Polis olayda ele geçen delillerin Cotton'm mı yoksa Poole'un mu DNA'sma uyduğunu görmek istedi. 1995 yılında, suçun işlenmesinden 11 yıl sonra, polis Thompson'a sonuçlan bildirdi: "Dedektif ve bölge savcısı geldiğinde mutfakta duruyordum. Görevlerini yapmaya çalışan iyi ve nazik insanlardı -ben de, herkes gibi, öyle yapardım. Bana 'Size tecavüz eden kişi Ronald Cotton değil, Bobby Poole'du' dediler" (Thompson, 2000, s. 15). Cotton işlemediği bir suçtan dolayı cezaevinde 11 yıl kaldıktan sonra salıverildi.

Emin Olmak Hatasız Olmak Anlamına mı Gelir? Cotton'm hüküm giymesinin başlıca nedenlerinden biri Thompson'm kendisine tecavüz eden kişinin o olduğundan emin olmasıydı. Jüri üyelerinin ve kolluk güçlerinin kendinden bu kadar emin bir tanığa inanmaları doğaldı; elbette ki kendinden emin tanıklann haklı olma olasılığı daha yüksekti. ABD Yüksek Mahkemesi de bu fikirle aynı doğrultuda hareket ederek tanığın ken

dinden emin olmasının hatasız olduğunun iyi bir işareti olduğu kararma varmıştır (*Neil* v. *Biggers,* 1972).

Bununla birlikte çeşitli çalışmalarda tanığın kendinden emin olması ile hatasız olması arasında yalnızca orta dereceli bir ilişki olduğu görülmüştür (Brewer & Weber, 2008; Brewer & Wells, 2006; Olsson, 2000; Welss, 01- son, & Charman, 2002). Kolluk güçleri ya da jüri üyeleri kendinden çok emin olan bir tanığın aynı zamanda hatasız olduğunu varsaydığında çok ciddi yanlış kararlara varabilirler. Örneğin, Lindsay ve meslektaşlarının (1981) düzenlediği ve daha önce ele aldığımız deneyde zayıf izleme koşullan altında suçu gören tanıklar (hırsız kulaklanna dek indirdiği bir bere takıyordu) kayda değer oranda daha fazla hata yapmalanna karşın, teşhislerinde hırsızı daha ortalama ya da iyi koşullar altında gören tanıklar kadar kendilerinden emindiler (bkz. SPl-3.1).

Öznel kesin duygusu hiçbir zaman istenen dogrulugın^jıesııetolçegt olamazın - Huğa jMunsterberg, *M 'Sandalyesinde,* 1908 ' If

Kendinden emin olmak neden her zaman hatasızlığın *bir* göstergesi değildir? Bunun nedenlerinden biri insanlann kendilerinden emin olmalannı etkileyen faktörlerin her zaman için hatasızlıklarım etkileyenlerle aynı olmamasıdır (Busey, Tunniclıff, Loftus, & Loftus, 2000). Örneğin, bir sanığı teşhis ettikten sonra diğer tanıklann da aynı sanığı teşhis ettiğini öğrenmek kişinin kendine güvenini arttınrken diğer tanıklann farklı bir sanığı teşhis ettiğini öğrenmek kendine güvenini azalar (Penrod & Cutler, *1999;* Wells & Bradfield, 1998). Kendine güvendeki bu değişim daha önce yapılan teşhisin hatasızlık oranını etkilemez. Dolayısıyla, bir tanığın kendinden emin olması tek başına aynı zamanda hatasız da olduğunu göstermez ve Randall Adams ve Ronald Cotton davalarında bu durum trajik bir şekilde ortaya çıkmışar. Bununla birlikte, kendinden emin olmanın yanı sıra bir başka tepki biçimi gerçekten de insanlann hatasız olduğunu gösterebilir -bu tepki tanığın bir yüzü hızlı bir şekilde teşhis etmesidir.

Hızlı Tepki David Dunning ve Lisa Beth Stera'in (1994) düzenlediği bir çalışmada katılımcılar bir adamı bir kadının cüzdanını çalarken izlediler, adamı bir fotoğraf sıralamasında seçtiler, daha sonra da nasıl karar verdiklerini anlattılar. Hatasız tanıklar adamı nasıl tanıdıklanm aslında bilmediklerini, yüzünün bir şekilde akıllanna "geliverdiğini" söyleme eğilimindeydi.

Seçimde hata yapan tanıklar ise bir eleme işlemi yaptıklarını, bir yüzü diğeriyle dikkatli bir şekilde karşılaştırdıklarını söyleme eğilimindeydi. İlginç bir şekilde daha uzun sürede karar vermek ve resimler üzerinde daha dikkatlice düşünmek daha çok hata ile ilişkiliydi. O hâlde "Sanığı sıralamada görür görmez o olduğunu biliyordum" diyen tanığa "Sıralamadaki herkesi birbiriyle karşılaştırdım, düşündüm ve daha sonra da sanığın o olduğuna karar verdim" diyen tanıktan daha fazla güvenebiliriz -özellikle de ilk tanık kararını ilk 10 saniye içinde ya da daha kısa bir sürede verdiyse (Dunning & Perretta, 2002). Daha sonraki araştırmalarda insanlann tepki süresi ile kendilerine güvenini birleştirmenin hatasızlığı değerlendirmenin en iyi yolu olduğu bulundu (Weber, Brewer, Wells, Setnmler, & Keast, 2004). 10 saniye içerisinde seçim yapan ve kararlannı çok güvenli bir şekilde dile getiren tamklann haklı olma olasılığı özellikle yüksekti.

Söze Dökmede Yaşanan Sorun Görgü tanığı teşhisini iyileştirmenin bir başka yolu da insanlardan şüphelinin tanımım gördüklerini anımsayabildikleri anda yazmalannı istemektir. Jonathan Schooler ve Tonya Enstler-Schooler'm (1990) yürüttüğü çalışmalara göreyse bir yüzün imgesini sözlerle ifade etmeye çalışmak belleğin durumunu daha da kötüleştirebilir. Bu çalışmada araştırmacılar bir banka soygunu filmi izlettirirler ve öğrencilerin bazılanndan soyguncunun yüzünü aynntılı bir şekilde betimleyerek yazmalannı isterler (söze dökme koşulu). Diğerleri aynı zamanı alakasız bir görev yaparak geçirirler (söze dökme yapılmayan koşul). Daha sonra bütün öğrenciler 8 yüzden oluşan bir fotoğraf sıralamasından soyguncuyu seçmeye çalışırlar. Sonuç? Söze dökme koşulundakilerin yalnızca %38'i soyguncuyu doğru bir şekilde teşhis ederken, söze dökme yapılmayan koşuldaki- lerin %64'ü soyguncuyu doğru teşhis edebilmiştir.

Schooler ve Engstler-Schooler'a (1990; aynca bkz. Chin & Schooler, 2008) göre bir yüzü söze dökmeye çalışmak zordur ve yüzün anısını bozar. Örneğin, bir soyguncunun gözlerini betimlemek için *şaşı* sözcüğünü kullanmak gözlerinin nasıl göründüğüne dair genel bir tanım olabilse de büyük olasılıkla gözlerinin şeklim, göz kapaklannı, kirpiklerini, kaşlanm ve üst yanaklanm anlatamaz. Fotoğraf sıralamasını gördüğünüzde şaşı gözlere bakarsınız ve bu da yüzün diğer aynntılanm görmenizi engeller. O hâlde, bir suça tamk olursanız suçlunun neye benzediğini söze dökmeye çalış-

mamalısımz. Bir tanığın suçlunun betimlemesini yazdığını ve bu kişinin sı-

Görgü **Tanığı ifadelerinin Hatasızlığı**

DENE ve GOR!

Bu denemeyi yurt odası ya da apartman dairesi gibi tek bir yerde toplanacağını diğiniz bir grup arkadaşınızla birlikte gerçekleştirin. Yapacağınız şey birisinin ya aniden girip tuhaf bir şekilde davrandıktan sonra çıkmasından oluşan bir ne yaratmak. İyi birer görgü tanığı olup olmadıklarını anlamak için arkadaş dan bu kişi hakkında anımsayabildikleri her şeyi anlatmalarım isteyeceksiniz doğrultuda birkaç belirli talimata aşağıda yer veriyoruz.

1. Alıştırmaya başlamadan önce aktör olarak adlandıracağımız bir arkaı gizli olarak anlaşın. En ideali, görgü tanığı olacak insanlann aktörü masıdır. Aktör arkadaşlarınızla birlikte toplandığınız odaya anîden dalıp;' (ancak tehditkâr olmayan) davranışlar sergilemelidir. Örneğin, birisine] çek verip "Çiçekçi geldi!" diyebilir ya da her bir arkadaşınıza yönelip medik bir şey, örneğin "Benimle Moskova'daki camide buluş" diyebiliri törden bu sırada elinde kalem, ayakkabı bağı ya da muz gibi bir şey CutmasıŞ m isteyin.
2. *Önemli not:* Aktör görgü tanıklarını rahatsız edecek şekilde şiddet ya da tehditj|| içerikli davranışlar sergilememelidir. Burada amaç insanları korkutmak değil.ifjj beklenmedik ve şaşırtıcı bir şekilde hareket etmektir ^
3. Birkaç dakika sonra aktör odadan çıkmalı. Arkadaşlarınıza bu olayı görgü ta-^S mgı ifadesi ile ilgili bir örnek olarak sahneye koyduğunuzu ve isterlerse ÛIÎBS^ biteni olabildiğince ayrıntılı bir şekilde anımsamaya çalışmaları gerektiğmirâ|i söyleyin. Arkadaşlarınızdan şu sorulan yanıtlamalarım isteyin: ;
   a. Aktör nasıl binydı? Aynntıh bir şekilde betimleyin.
   b. Aktör ne söyledi? Söylediklenni elinizden geldiğince anımsamaya çahşarafcsg yazm.
   c. Aktör odada ne kadar zaman geçirdi? - v ss
   d. Aktör kimseye dokundu mu? Dokunduysa kime? fi
   e. Aktör elinde ne tutuyordu?
4. Bütün katılımcılar sorulan yanıtladıktan sonra yanıdanm sesli olarak okuma- lannı isteyin. Aralanndaki fikir birliği ne düzeyde? Yanıtlan ne kadar doğru? \ Arkadaşlarınızla doğru ve yanlış betimlemelerinin nedenleri üzerine tartışın.'

Not: Bir video kamera bulup aktörün hareketlerini kaydedebilirseniz alıştırma açı- - smdan çok iyi olur. Böylece görgü tanıklarının tanımlanndaki doğruluk payım görmek için kaydı izleyebilirsiniz. Videoya kaydetme şansınız yoksa insanlann za- ; man tahminlerini değerlendirebilmek için geçen zamanı not alm.

ralamada olup olmadığına karar vermek için durup düşündüğünü duyarsanız bu tanığın teşhisinin hatasız olduğundan kuşku duyabilirsiniz.

Özet olarak, görgü tanıklannm ifadelerindeki hatalara birkaç etmen neden olur ve bunlar da birçok yanlış teşhise yol açar. Belki de ABD'deki hukuk sistemi görgü tanıklanmn ifadelerine günümüzde olduğundan daha az güvenmelidir. Bazı ülkelerin hukuk sistemlerinde sanık hakkında yalnızca tek bir tanığın ifadesine dayanılarak hüküm verilemez; birbirinden bağımsız en az iki görgü tanığı olması gerekir. Bu daha bağlayıcı standardı ABD'de de benimsemek bazı suçsuz insanlann özgür kalması anlamına gelebileceği gibi birçok yanlış hükmün de önüne geçebilir. Sizin ve arkadaş- lannızm görgü tanığı olarak ifade verirken ne kadar hatasız olduğunu görmek ve bazı gizli tehlikelerden haberdar olmak için sıradaki Dene ve Gör! alıştırmasını yapabilirsiniz.

Tanıklann Yalan Söyleyip Söylemediğine Karar Vermek

Görgü tanıklannm ifadelerinin yanlış olmasının bir başka nedeni daha var: Tanıklar gördüklerini çok doğru bir şekilde anımsıyor olsalar bile tanık kürsüsünde bilerek yalan söyleyebilirler. Randall Adams yargılanıp hüküm giydikten sonra yeni deliller ona karşı ifade veren görgü tanıklannndan bazılannm yalan söylediğini gösteriyordu. Tanıklardan birisi polisle anlaşmış ve silahlı soygundan tutuklu olan kızma yumuşak davranılması karşılığında kendisinden söylemesi istenenleri söylemiş olabilirdi. Bir tanık yalan söylediyse jüri üyeleri nasıl olup da bunu fark edememişti?

Eğer: yanlışın da, doğru gibi, tek bir yüzü olsa hepimiz daha iyi bir durumda, olurduk. O zaman yalancının söylediğinin tam tersi doğrudur, diyebilirdik. Oysa doğrunun tersi yüz binlerce şekle girebilir. -Montaigne, *Denemeler* 1595

Hepimiz kimi zaman bize yalan söylendiğini hissederiz; belki karşımızdaki kişi sürekli gözlerini kaçmyordur ya da söyledikleri kulağımıza doğru gibi gelmiyordur. Peki haklı mıyız? insanlar söylenenlerin yalan olup olmadığım ne kadar iyi anlayabilirler? Öyle görünüyor ki pek iyi değil. Tipik bir çalışmada, katılımcılara konuştuklan sürenin yansında doğru, yansında yalan söyleyen insanlann video teypleri izletilmiş ya da ses kayıtlan dinletilmiş ve yalanlan gerçeklerden ayırt etmeleri istenmiştir. 250'nin üzerinde benzer çalışmayı gözden geçiren Bond ve DePaulo (2006) insanlann yalanı



Poligraflar birisinin yalan söyleyip söylemediğini şans olamayacak bir oranda tespit edebilmesine karşın, yanılmaz değiller.

gerçekten ayırt etme oranının şanstan ibaret olamayacak düzeyde olmakla birlikte doğruluk payının pek de etkileyici olmadığını bulmuştur: Ortalama olarak, insanlar yalnızca %54 oranında doğruyu bulabilmiştir (%50 oran şansla tahmin düzeyi olarak kabul edilir). İşin ilginç yanı yalancılarla muhatap olma konusunda birçok deneyimi olan insanlar (örneğin, kolluk güçlen, C1A çalışanlan) yalanlan tespit etme konusunda üniversite öğrencilerinden daha başarılı değildir. Birisinin yalan söyleyip söylemediğini bulmak, deneyimli bir polis ya da yargıç bile olsak, düşündüğümüzden daha zor olabilir. Bazı insanlar daha iyi yalan *söylüyor* olabilir, ancak iş yalanlan *tespit etmeye* geldiğinde bazılannın bunu daha iyi öğrendiğini söylemek, öyle görünüyor ki, pek de mümkün değildir (Bond & DePaulo, 2008).

Yalan Makineleri İnsanlann Yalan Söyleyip Söylemediğini Bulabilir mi? Birisinin yalan söyleyip söylemediğini anlamak insanlar için bu denli zor olduğundan araştırmacılar makineler geliştirmiştir. Yalan makinesi olarak anılan poligraf insanlann kalp atışı ve nefes alıp verme hızı gibi fizyolojik tepkilerini ölçen bir makinedir. Bu makine insanlann yalan söylerken endişelendiği ve bu endişenin de kalp atışının, nefes alıp vermenin vs. hızlanması ile tespit edilebileceği varsayımına dayanır.

Peki bu testler ne kadar işe yarıyor? Birkaç yıl önce ABD Enerji Bakanlığı seçkin bilim insanlarından oluşan bir heyetten bu soruyu yanıtlamalarım istedi ve kapsamlı bir değerlendirme çalışmasından sönra heyet bulgularını özet hâlinde yayınladı [National Research Council, (Ulusal Araştırma Kurulu), 2003]. Buna göre, poligraf birisinin yalan söyleyip söylemediğini şans olamayacak şekilde ayırt edebiliyordu. Düzinelerce çalışmanın ortalaması alınarak ulaşılan doğruluk oranı %86'ydı -yani, insanlann yalan söyleyip söylemediği %86 oranında doğru olarak tespit edilebiliyordu.

Bu etkileyici bir doğruluk payı gibi görünse de yine de önemli oranda hata payı söz konusu ve yanlış pozitifler, yani doğru söyledikleri hâlde yalancı sanılan insanlar da bu hata payının içerisinde yer alıyor [Ellsworth & Mauro, 1998; Iacono, 2008; Ulusal Araştırma Kurulu, 2003)]. Şöyle düşünün: Ciddi bir suçtan yok yere suçlanıyorsunuz, sizi cezaevine gönderme riski %14 olan bir teste girmek ister miydiniz? Bu yüksek hata oranlan nedeniyle çoğu davada poligraf delil olarak kabul edilmez. Ulusal Araştırma Kurulu bu durumu şöyle özetliyor: "Psikoloji ve fizyoloji üzerine yürütülen neredeyse bir asırlık bilimsel araştırmalar poligraf testinin çok yüksek doğruluk payı olabileceğine sağlam bir zemin sunmuyor" (s. 212).

Araştırmacılar beyin dalgalan, istemsiz göz hareketleri ve yüksek-çözünürlüklü termal görüntüleme teknolojisi kullanarak yüzdeki kan akışı gibi ölçümleri kullanarak daha iyi yalan makineleri geliştirmeye çalışıyor (Knight, 2004; Pavlidis, Eberhardt, & Levine, 2002). Öte yandan bugüne dek bu ölçümlerin hiçbiri poligraftan daha iyi sonuçlar vermedi (Ulusal Araştırma Kurulu, 2003; Sip, Roepstorff, McGregor, & Frith, 2008). Fizyolojik yalan ölçümleri ile ilgili kaygılardan biri de suçlulann testleri yenmeyi öğrenip öğrenemeyeceğidir, insanlann poligraf testlerini yanıltmak için dilini ısırmak ya da aklından aritmetik işlemleri yapmak gibi bilerek belirli şekillerde davranabileceğini gösteren veriler var. Araştırmalar devam ediyor, ancak hâlâ her seferinde yalanı doğrudan ayırt edebilecek kusursuz bir yalan makinesi yok.

Poligraf
İnsanların fizyolojik tepkilerini (ömegin, kalp atış hızını) ölçen bir makine; polîg, raf operatörleri kişilerin sorulara yanıt verirken verdikleri fizyolojik tepkileri gözlemleyerek yalan söyleyip söylemediklerini anlamaya çalışırlar.

Yalanı Tespit Etmek

DENE ve GÖR!

Bir grup arkadaşınızla gerçekleştireceğiniz bu alıştırmanın amacı insanlann yali söylenip söylenmediğim ne kadar iyi anlayabildiğini görmek. Bir gönüllüden! nuşmacı, diğerlerinden de dinleyici olmasını isteyin. Konuşmacının görevi okt dan tanıdığı 5 kişiyi ne kadar sevdiğiyle ilgili yalan söylemek ve yine okuldan ta^ mdıgı 5 kişiyi ne kadar sevdiği ile ilgili doğrulan söylemek. Dinleyicilerin göreyijİf ise konuşmacının ne zaman yalan, ne zaman doğru söylediğini tahmin etmek.Pİlffl doğrultuda belirli bazı talimatlara aşağıda yer veriyoruz.

Konuşmacıya yönelik talimatlar: Okuldan tanıdığınız. 10 kişiden oluşan bir listesi hazırlayın ve her birini ne kadar sevdiğinizi düşünün. Rastgele olarak 5 kişinmi|jj adım seçin ve yanlanna D yazın. Bu kişiler hakkında doğrulan söyleyeceksiniz»^ Diğer adlann yanma da Y yazın. Bunlar hakkında da yalan söyleyeceksiniz. Söy-.g leyeceklerinizi düşünmek için birkaç dakika ayınn. Hazır olduğunuzda her bir ^ kişi için hissettiklerinizi (yalan ya da doğru) dinleyicilere anlatın. Herkese bir- kaç cümle ayınn. ’.-î

Dinleyicilere yönelik talimatlar: Konuşmacı okuldan tanıdığı 10 kişi hakkmdakî duygulannı anlatacak. Bunların yansı doğru, yansı yalan olacak. Dikkade dinleyin • ve konuşmacının ne zaman doğru, ne zaman yalan söylediğini bulmaya çalışın. '* Karar vermek için her türlü ipucundan yararlanabilirsiniz. Bir kâğıda l’den 10’a * kadar sayılan yazın ve konuşmacımn anlattığı her bir kişiye karşılık gelen sayının'*- yanma “doğru” ya da “yalan” yazın. •-

Değişik bir uygulama: Dinleyicilerden yansı konuşmacıyı duyabilecek, ancak göremeyecek şekilde sırtlan dönük bir hâlde otursun. Diğer yansı konuşmacıya dönük •,, otursun. Hangi grup konuşmacımn doğru söyleyip söylemediğini daha iyi tespit, etti? Bella DePaulo, Dan Lassiter ve Julie Stone (1983) konuşmacının nasıl göründüğüne özellikle dikkat etmesi istenenlere oranla, konuşmacının ses tonuna özellikle dikkat etmesi istenenlerin yalanlan daha iyi tespit edebildiğini buldular. Bir ■’ konuşmacının yüzünü gören insanlar yüzdeki ipuçlanmn yalan söyleyip söylemediği konusunda iyi birer gösterge olduğuna inanırlar, ancak bu doğru değildir. Konuşmacıyı göremeyenler ses tonuna daha çok odaklanırlar ve bu nedenle de yalan '■ tespit konusunda daha başanlı olabilirler.

Not: Puanlama ile ilgili talimatlar için bölümün sonuna bakın.

Birisinin yalan söyleyip söylemediğini ne kadar iyi ayırt edebildiğinizi görmek için sıradaki Dene ve Gör! alıştırmasını yapın. Sonuç nasıl? Birisinin yalan söyleyip söylemediğini anlamanın yanılmaz bir-yöntemi olsa çok iyi olurdu. Randall Adams işlemediği bir suç yüzünden 12 yılını cezaevinde geçirmek zorunda kalmazdı. Ûte yandan, birçok psikolog böyle bir testin geliştirilebileceğine kuşkuyla bakıyor; insan davranışlarındaki ince ayrıntıların bu denli zengin ve karmaşık olması nedeniyle belki de yanılmaz bir dürüstlük testi hiçbir zaman geliştirilemeyecektir.

Görgü Tanıklarının İfadeleri iyileştirilebilir mi?

Görgü tanıklarının ifadelerinde yanılabileceği birkaç durumu ele aldık. Ceza davalarında bu tip ifadelerin önemi göz önüne alındığında, bunları iyileştirmenin yollan bulunabilir mi? İki genel yaklaşım denendi, ancak ikisinde de pek bir başan kaydedilemedi.

Birincisi hipnoz içerir. Korkunç bir suça tanık olan bir kişinin, hipnoz olana dek, olanlarla ilgili hiçbir şey anımsamadığı filmleri seyretmişsiniz -dir. Daha sonra transa benzer bir durumdayken katili çok ayrıntılı bir şekilde anlatmaya başlar. Ne yazık ki bu da filmlerin gerçek hayatı yansıtmayan yönlerinden biri. Hipnoz belleği güçlendirmez ve üstelik insanların telkinlere daha açık olmasına, aslında görmedikleri şeyleri gördüklerine inanmasına neden olabilir. Daha da kötüsü, insanlar hipnotize edildikten sonra belleklerine, aslında daha doğru olmamasına karşın, daha fazla güvenmeye başlarlar (Lynn, Lock, Loftus, Krackow, & Lilienfeld, 2003; Mazzoni & Lynn, 2007). Bunun tehlikeli olmasının nedeni, daha önce de değindiğimiz gibi, kendine güven ile hatasız olma arasında güçlü bir ilişki bulunmamasına karşın, jüri üyelerinin tanığın kendinden emin olmasını hatasız olduğuna yormalandır.

Görgü tanıklannın ifadelerinin doğruluğunu arttırmaya yönelik denenen ikinci yol bilişsel görüşmedir (Geiselman & Fischer, 1989). Bu teknikte eğitimli bir görüşmeci görgü tarağının anılarını, dikkatim olayın ayrıntılarına ve bağlamına odaklayarak iyileştirmeye çalışır. Bunu yapmanın başlıca yolu, taraktan olayı birkaç kez farklı başlangıç noktalarından anımsamasını istemektir (örneğin, olayın başından ve olaym ortasından itibaren) ve daha sonra tanıktan olay mahallinin zihinsel bir imgesini yaratması istenir. Araştırmacı aynı zamanda tarakla yakınlık kurarak onu uzun, ayrıntılı tepkiler vermeye yö-



1988 yılında Washington Olympia'da Paul Ingram kendi kızlan tarafından cinsel taciz, şeytan ayinleri ve cinayetle suçlandı. Kızlan bu olaylan, gerçekleşmelerinden yıllar sonra birdenbire anımsadıklarını iddia ediyordu. Davayı inceleyen uzmanlara göre In- gram'm kızlan gerçekten de taciz ve cinayetlerin yaşandığına inanıyordu, ancak aslında yanılıyorlardı: Ammsadıklannı sandıklan şeyler aslında sahte anılardı. Ingram da en sonunda geçmişteki davramşlannı başardığına ve bu suçlan işlemiş olması gerektiğine inanacaktı. "İtiraf ettiği için hâlen cezaevinde yatıyor.

neltmeye çalışır. Bu teknik üzerinde yürütülen araştırmalar karışıktır. Tasarımcıları bu tekniğin tamklann belleklerini iyileştirdiğini savunurken (Fisher & Schreiber, 2007) diğerleri, özellikle çocuklar söz konusu olduğunda, hatalann ve öykülerle boşluk doldurmanın artabileceğini savunur (Whitehonse, Ome, & Dinges, 2005). Bilişsel görüşmenin görgü tanığı ifadelerindeki doğruluk payını güvenilir bir şekilde iyileştirip iyileştirmediğini belirlemek için bu konuda daha fazla araştırmaya gerek duyuluyor.

Ortaya Çıkarılan Anılar Tartışması

Görgü tanığı belleğinin bir başka biçimi bir hayli dikkat toplamıştır: Yıllar boyunca farkında olmadan maruz kaldıktan sonra gün gelir kişi bir suçun kurbam olduğunu fark eder ve bu suç genellikle cinsel tacizdir. Bu tip ortaya çıkarılan anıların doğruluğu elbette ki birçok ateşli tartışmaya konu olmuştur (McNally, 2003; Pezdek & Banks, 1996; Schooler & Eich, 2000).

Ünlü vakalardan biri 1988 yılında, Washington Olympia'daki yaşan-

mıştır. Paul Ingram'm kızlan babalarım cinsel taciz, şeytan ayinleri ve cinayetle suçlamış ve bu olayları yıllar sonra birdenbire anımsadıklarını iddia etmişlerdir. Polis suçlarla ilgili herhangi bir delile ulaşamamış ve Ingram başlangıçta suçlamaları reddetmiştir. Buna karşılık, en sonunda o da geçmişteki davranışlarını bastırmış olabileceğini, o hâlde, hiçbirini anımsamasa bile, suçları işlemiş olması gerektiğini kabul etmiştir. Konuyu inceleyen uzmanlara göre Ingram'm kızları gerçekten de taciz ve cinayetlerin yaşandığına inanmış olsalar da aslında yanılıyorlardı. Aslında anımsadıklarını sandıklan şeyler sahte anılardı (Wright, 1994).

Ortaya çıkarılan anılann doğruluğu tartışmalı bir konudur. Bir yanda Ellen Bass ve Laura Davis (1994) gibi yazarlar cinsel tacize uğramış bazı kadınların bunlan gerçekten de hiç anımsamayacak şekilde bastırdıklannı savunur. Bu görüşe göre, taciz ve bunu izleyen bastırma depresyon ve yeme bozukluklan gibi birçok psikolojik soruna yol açar. Daha sonra, genellikle bir psikoterapistin yardımıyla bu olaylar "ortaya çıkanlır" ve belleğe geri getirilir. Diğer yanda, birtakım psikologlar ortaya çıkanlan anılann doğruluğuna güvenilemeyeceğini savunurlar (örneğin, Loftus, Garry, & Hayne, 2008; McNally, Clancy, & Barrett, 2005; Ofshe & V/atters, 1994; Schacter, 1996; Wegner, Quillian, & Houston, 1996). Bu yazarlar cinsel taciz ve çocuklukta yaşanan diğer travmalann korkunç birer soru olduğunu ve zannettiğimizden daha yaygın olduğunu kabul ederler. Dahası cinsel taciz iddialannın etraflıca araştınlması ve suça dair yeterli kanıta ulaşılamasa bile tacizden sorumlu kişi hakkında dava açılması gerektiğini savunurlar.

öte yandan, burada bir sorun var: "Yeterli delil" nedir? Birisinin tacize uğradığını, tacizle ilgili başka bir delil olmamasına karşın, yıllar sonra anımsaması yeterli midir? Birçok araştırmacıya göre bunun yanıtı sahte anı sendromu nedeniyle olumsuzdur: insanlar doğru olduğunu zannettikleri,

Onaya Çıkanlan Anılar
Cinsel taciz gibi geçmişte yaşanmış, ancak unutulmuş ya da bastırılmış bir' olayın', ı,anımsanması. - < . • . M-V-v-tf

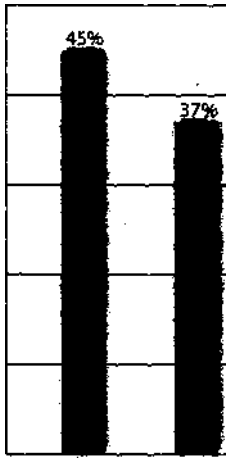
Sahte Anı Sendromu _ _ .
Nesnel,olarak sahte olmasına karşın doğra kabul edilen geçmiş, travma, deneymle- - rini anımsamak. ' ~

ancak nesnel olarak yanlış olan geçmiş bir travmayı anımsayabilirler (Kihlstrom, 1996). İnsanların, özellikle de bir başka biri -örneğin bir psi-

koterapist- bu olayların yaşandığı yönünde bir telkinde bulunduğunda, asla yaşanmamış olaylarla ilgili canlı anılan olabileceğini gösteren veriler bulunuyor (Hohnson & Raye, 1981; Loftus, Garry, & Hayne, 2008; Schooler & Eich, 2000). Sahte anıların laboratuvar ortamında birçok kez kanıtlanmış olmasının yam sıra, gündelik hayattan veriler de taciz anılarının yanlış olabileceğini gösteriyor. Bu anılar genellikle nesnel verilerle çelişir (örneğin, satanist cinayetleriyle ilgili hiçbir delile ulaşılamamıştır; bazen bu tip ani anılar edinen insanlar daha sonra bu olaylann hiç yaşanmadığına karar verirler ve bazen de anılar marnlamayacak denli tuhaftır (örneğin, uzaylılar tarafından kaçmlan insanlar). Ne yazık ki geçmişteki tacizler konusunda telkinde bulunan kimi psikoterapistler kendilerine danışanlann gerçek olaylan anımsamalannı sağlamak yerine sahte anılann tohumlannı ekiyor olabileceklerini yeterince göz önünde bulundurmazlar.

Bununla birlikte bütün ortaya çıkanlan anılann yanlış olduğunu da söylemiyoruz. Bastırma ve ortaya çıkarma -bir şeyin yıllar boyunca unutulduktan sonra büyük bir doğrulukla anımsanması fikri- ile ilgili bilimsel veriler az olsa da, gerçekten yaşanmış travmalan aniden anımsayan insanlar olabilir (Schooler, 19999). Dolayısıyla her taciz iddiası azami ciddiyetle ele alınmalıdır. Bunu söyledikten sonra, bir psikolog tarafından ortaya çıkanlan cinsel taciz anılanna büyük bir ihtiyatla yaklaşmak gerektiğini de söyleyelim. Bu anılann temeline inmek isteyen Elke Geraerts ve meslektaşlan (2007) çocukluk yıllannndan cinsel taciz anılan olan insanlar bulmak için gazete ilanlan verdiler. Araştırmacılar ömeklemi iki gruba ayırdılar; sürekli anılan olanlar (yani, tacizi hiç unutmamış olanlar) ve tacizle ilgili ortaya çıkan anılan olanlar (yani, bir ara herhangi bir tacizin kurbanı olmadıklannı sanmalanna karşın sonradan tacizi anımsa- dıklannı söyleyenler). İkinci grup anılannı psikoterapi dışında anımsayanlar ve psikoterapide anımsayanlar olmak üzere yine ikiye aynlmıştır. Bütün katılımcılardan tacizi destekleyen başka delilleri, örneğin aynı kişinin tacize uğrayan başka kişiler olup olmadığım ya da tacizcinin suçunu itiraf edip etmediğini bildirmeleri istenmiştir. Kusursuz olmamakla birlikte destekleyici bilgilerin varlığı anılann doğru olup olmadığı konusunda bir fikir verir.

Şekil SPl-3.3'te görüldüğü gibi cinsel taciz anılan terapide ortaya çıkanlanlar tacize dair g *en az* destekleyici veriyi suna- i bilmiştir; aslında bu gruptaki- | lerin hiçbiri destekleyici delil e sunamamıştır. Peki bu taciz i anılan psikoterapist yardımıyla £ ortaya çıkan herkesin yanıldığı :ş ve aslında böyle bir tacizin ya- jj şanmadığı anlamına mı gelir? 3 Kesinlikle hayır; insanlann anılannın ne kadar doğru olduğundan emin olamayız. Bununla birlikte, bu sonuçlar terapistlerin kendilerine danı- şanlan taciz anılannı anımsamaya teşvik etmesinin tehlikeli olabileceğini gösteriyor. Bazı vakalarda gerçek tacizi ortaya çıkarmak yerine sahte anılar oluşturuyor olabilirler. Taciz iddialanna, özellikle de başka insanlann telkinleri sonucunda ortaya çıkanlara kesin gözüyle bakılamaz.



Şekil SPİ 3.3
Çocukken cinsel taciz kurbanı olduğunu söyleyenler: güçlendirici deliller sunanların yüzdesi Çocukluklannda cinsel taciz kurbanı olduğunu söyleyen insanlar üç gruba ayrılır: tacizi hiç unutmamış olanlar, tacizin anısını psikoterapi dışında ortaya çıkaranlar ve tacizin anısını psikoterapi *sırasında* ortaya çıkaranlar. Bütün katılımcılara güçlendirici delilleri olup olmadığı, örneğin suçlunun yaptıklarını itiraf edip etmediği sorulmuştur. Şekilde görüldüğü gibi taciz anılan psikoterapi *sırasında* ortaya çıkanların güçlendirici delil sunma olasılığı daha düşüktür.
(Geraerts ve ark., 2007 çalışmasından uyarlanmıştır.)

JÜRİLER: GRUP SÜREÇLERİ İŞBAŞINDA

Sonuç olarak bir tanığın doğruyu söyleyip söylemediğine poligraflar değil, yargıç ya da jüri karar verir. Jüriler özellikle sosyal psikologlann ilgi alanına girer çünkü karar verme şekilleri grup süreçleri ve sosyal etkileşim üzerine yürütülen sosyal psikolojik araştırmalarla doğrudan alakalıdır. Jüri tarafından yargılanma hakkı İngiltere ve Amerikan hukukunda uzun geçmişi olan bir gelenektir. Jürili davalar Ingiltere'de 17. yüzyılın başında yerleşik bir kurum hâline gelmişti ve Kuzey Amerika'da, Virginia James-

town'daki ilk kalıcı İngiliz yerleşimi bu geleneği de beraberinde getirmiştir (öte yandan bu hak, kısa bir yargılamadan sonra hemen ipe çekilen az sayıda isyancı İngiliz yerleşimciye, Kızılderililere ve beyaz olmayanlara tanınmamıştı) . Günümüzde ABD'de çoğu koşul altında herkes jüri tarafından yargılanma hakkına sahiptir.

Bu geleneğe karşın jüri sistemi sıklıkla eleştiri oklarının hedefi olur. Randall Adams davasında jürinin yanlış karara vardığı artık biliniyor. Bir çalışmada ağır ceza davalarına bakan yargıçlara jüri kararlarının %25'ine katılmadığı görülmüştür (Kalven & Zeisel, 1966). Günümüzde de jüri sistemini eleştiren gözlemciler jüri üyelerinin karmaşık delilleri anlama ve tarafsız bir hükme varma yeteneğini sorguluyor (Arkes & Mellers, 2002; Devine, Clayton, Dunford, Seying, & Pryce, 2001). Harvard Hukuk Fakültesi'nin eski dekanlarından birinin belirttiği gibi "Sokaktan toplanan ve genel yetenekten yoksun oldukları için çeşitli şekillerde seçilen 12 kişinin insanlar arasındaki anlaşmazlıklarda karar verme kapasiteleri olduğuna neden inanalım ki?" (Kalven & Zeisel, 1966, s. 5).

> Yargılanmız da saatlerimiz gibidir, hiçbiri birbirine uymaz,; ama herkes kendisininkine inanır.
> **-Alexander Pope,** *Eleştiri Üzerine Deneme,* **1711**

Elbette ki jüri sisteminin güçlü destekçileri de var ve kaldırılmasını savunanların sayısı az. Burada önemli olan bunun kusursuz bir sistem olmaması ve sosyal psikolojik araştırmalardan yola çıkarsak hatalı kararlara neden olabilecek çeşitli nedenlerin varlığıdır (Levett, Danielsen, Kovera, & Cutler, 2005; Winter & Greene, 2007).

Jüri Üyeleri Davalarda Bilgileri Nasıl İşler?

Jüri üyeleri bir davada duydukları delilleri düşünsel olarak nasıl değerlendirir? 3. Bölüm'de gördüğümüz gibi, insanlar çevrelerindeki dünyayı yorumlamak için kuramlar ve şemalar oluşturur ki aynı şey jüri üyeleri için de geçerlidir (Hart, 1995; Kuhn, Weinstock, & Flaton, 1994; Smith, 1991). Kimi psikologlar jüri üyelerinin delili en iyi açıklayan tek bir hikâye üzerinden karar verdiklerini savunur; daha sonra bu hikâyeyi verebilecekleri olası hükümlere uydurmaya çalışır ve hükümlerden biri yeğledikleri hikâyeye uyduğunda bu ceza yönünde oy kullanma eğilimi sergilerler (Hastie, 2008, Hastie & Pennington, 2000). Bu olasılık avukatların ellerindeki da

vayı sunma biçimleri açısından önemli sonuçlar doğurur. Avukatlar delilleri genellikle iki farklı biçimde sunarlar. *Hikâye düzeni* olarak adlandırılan birinci biçimde delilleri olaylann gerçekleşme sırasına göre sunarlar ve jürinin inanmasını istedikleri hikâyeye ellerinden geldiğince sadık kalırlar. *Tanık düzeni* olarak adlandmlan ikinci biçimde tanıklan, olaylar düzensiz bir şekilde aktanlacak bile olsa, olabilecek en etkili sırayla kürsüye çağırırlar. Örneğin, bir avukat elindeki en iyi tanığı, anlatacakları iddia edilen suçun başlangıcıyla ilgili olsa bile, davanın sonuna saklayarak dramatik, akılda kalan bir etki yaratabilir.

Avukat olsaydınız delilleri hangi sırayla Bir mahkeme (...) hu jüride - sunardınız? Büyük olasılıkla araştırmacıla- karşımda duran sîzlerden rın hipotezlerine göre hangi sıranın daha ^ka iyi değildir. Bir mahkeme ancak yeterli kadar başanlı olduğunu tahmin edebilirsiniz. Jü- sağlamdır ve **jüri** de onu **nler sonuç olarak olaylann sırasını en ıyı** oluşturan insanlar Kadar. **açıklayan hikâye ve şemaya inandığına göre Harper Lee Tg m a Moc. en iyi strateji delilleri tanık düzenine göre *kmgbird* (Balbûiu *OMrmeh*), değil, hikâye düzenine göre sunmak olacak- 1960 tır. Bu hipotezi test etmek isteyen araştırmacılar kurmaca bir jüriden sahte bir cinayet davasını dinlemelerini istediler ve savunma ile iddia makamının ellerindeki davayı sunma düzenlerini değiştirdiler (Pennington & Hastie, 1988). Bir koşulda her iki taraf da hikâye düzenini kullanırken, diğer koşulda her iki taraf da tanık düzenini kullandı. Diğer koşullarda bir taraf hikâye düzenini, diğer tarafsa tanık düzenini kullandı.**

Sonuçlar hikâye düzeni stratejisini net ve etkili bir şekilde destekliyordu. Tablo SPÎ-3.1'de görüldüğü gibi iddia makamı hikâye düzenini, savunma makamı tanık düzenini kullandığında jüri üyeleri daha çok iddia makamına inanıyordu -%78'i sanığın suçlu olduğu yönünde oy kullanmıştı. İddia makamı tanık düzenini, savunma makamı hikâye düzenini kullandığında ise işler tersine dönüyordu -suçlu oyu kulianlann oranı yalnızca %31'di. Amerika'da ağır suç davalannda hüküm oranlanmn bu denli yüksek olmasının nedenlerinden biri -yaklaşık olarak %80- gerçek davalarda iddia makamının genellikle delilleri hikâye düzeni ile sunarken savunma makamının genellikle tanık düzenini uygulaması olabilir. Bir avukat adayısanız ilk davanıza hazırlanırken bunu anımsayın!

itiraflar: Her Zaman Göründükleri Gibi mi?

Bir cinayet davasında jüri üyesi olduğunuzu düşünün. İddia makamı mahkemeye görünüşe göre oldukça güçlü bir delil, sanığın suçu itiraf ettiği bir video kaydı sunuyor. Sanığın "Tamam, kabul ediyorum" dediğini duyuyorsunuz. "Tetiği ben çektim." Çok büyük olasılıkla suçlu oyu kullanırdınız. Sanık masum obaydı neden suçu itiraf etsindi ki? Çoğu dava mahkemeye intikal etmeden çözülür, çünkü sanık suçu itiraf ettikten sonra suçlamaları kabul eder.

Öte yandan, itiraflar her zaman göründükleri gibi değildir. 1989'da New York'ta Central Park'ta koşarken tecavüze uğrayan ve vahşice dövülen bir kadının davasını ele alalım. Kadın birkaç gün komada kalmış ve uyandığında saldırıyla ilgili hiçbir şey anımsayamamıştı. Buna karşın polis kısa bir süre sonra o gece parkta olan Afrika ve Latin Amerika kökenli 5 genci yakalamıştı. Gençler suçu itiraf ettiler ve olanları bütün ayrın-: tılanyia anlattılar. İtiraflardan 4'ü videoya kaydedildi ve davada gösterildi. Büyük oranda buna dayanarak gençler suçlu bulundu ve uzun süreli hapis cezalarına çarptırıldılar.

Tek sorun, artık bilindiği üzere, bu gençlerin masum olmasıydı. 13 yıl sonra 3 tecavüz ve bir cinayet suçundan hapis yatan Matias Reyes suçu itiraf etti ve tek başma hareket ettiğini söyledi. Sperm örnekleri kurbandan alınanlara uyuyordu (gençlerin hiçbirinin DNA örnekleri uymamıştı) ve suç mahallini, yalnızca polisin bildiği ayrıntılarıyla, anlattı. 2002 yılında bir yargıç beş gencin hükümlerini kaldırdı.



"Sayın yargıç, davacının hikayesi bizi daha çok sardı."

© The New Yorker Collection 1997 Mike Twohy, cartoonbank.com. Bütün haklan saklıdır.

Bu gençler masumsa neden suçu itiraf etmişlerdi? Saul Kassin (2007,2008) ve diğerlerinin düzenlediği araştırmalar sorgulama sü-

Avukatlar ellerindeki davayı çeşitli şekillerde sunabilirler. Bazı
ın delilleri jürinin inanmasını istedikleri hikâyeye en iyi
sundukları hikâye düzeninin en çok işe yarayan yöntem olduğu bulunmuştur.

Sanığın Hüküm Giymesi Yönünde Oy Kullananların Yüzdesi

	Savunmanın Delilleri	
İddia Makamının Delilleri	Hikâye Düzeni (%)	Tanık Düzeni (%)
Hikâye düzeni	59	78
Tanık düzeni	31	63

(Pennington & Hastie, 1988 çalışmasından uyarlanmıştır.)

recinin sahte itiraflar doğurabilecek denli yanlış gidebileceğini, hatta masum zanlıların suçu işlediklerine gerçekten inanmasına yol açabileceğini gösteriyor. Sorunlardan biri polis dedektiflerinin zanlının suçluluğuna ikna olması ve bu kanının sorgulamayı yürütme biçimlerinde yanlılık yaratmasıdır. Dedektifler yönlendirici sorular sorarlar, zanlıları izole edip üzerlerinde önemli bir baskı kurarlar, bir görgü tanığının onlan teşhis ettiğini söylerler ve bazen de sahte vaatlerde bulunurlar. Örneğin, Central Park tecavüz davasındaki zanlılar 30 saat boyunca sorgulanmış ve dedektifler onlan itirafna- meyi imzaladıktan takdirde eve gidebileceklerine inandırmıştı (Kassin, 2007, 2008). Saatlerce süren uzun sorgulamadan sonra masum insanlar psikolojik açıdan o denli yorulabilir ki ne düşüneceklerini bilemezler, hatta suçlu olduklarına inanmaya bile başlayabilirler. Zanlı gerçekten suçlu olduğunda ve bu teknikler itiraf etmesini sağladığında sorun yok. Öte yandan, daha önce de gördüğümüz gibi eğitimli dedektifler bile insanlann yalan söyleyip söylemediğini anlama konusunda çok başanlı değildir, bu da masum insanlann bazen bu tekniklere maruz kaldığı anlamına gelir. Gerçekten de DNA verileri sayesinde aklanan zanhlann yer aldığı çok sayıda davada zanlı daha önceden suçunu itiraf etmiştir ("False *confessions*", 2006).

Zorla itiraf sorununu çözmenin yollannda biri, sorgulamalann videoya kaydedilmesi, böylece jürilerin kayıtlan inceleyip zanlının itirafa zorlanıp zorlanmadığına karar verebilmesidir. 2003 yılında Illinois eyaletinde cinayet davalannda zanlılann sorgulanmasını elektronik kayıt alana alma zorunlulu



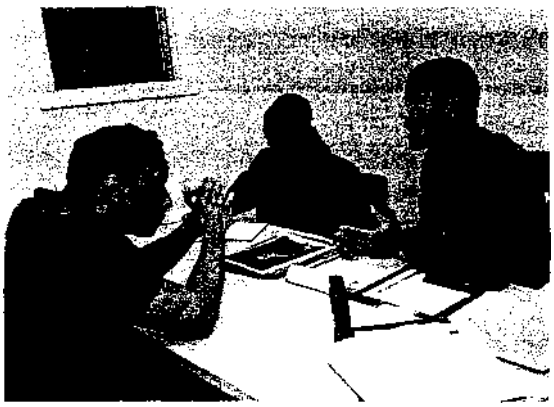
"Bana *sorarsan itiraf gereğinden fazla otobiyografik"* Kimi itiraflarda sorun HİÇ otobiyografik olmamaları, yanlış olmalarıdır.
© The New Yorker Collection, 2002 Frank Cotham, cartoonbank.com. Tüm haklan saklıdır.

ğu yasalaşmıştır. Bu ileri yönde bir adım olmakla birlikte potansiyel bir sorunu da beraberinde getirir. Neredeyse bütün sorgu videolan sorguyu yürütenin değil, ifade veren zanlının görüntülerinden oluşur. Herhalde öyle olacak, diye düşünüyor olabilirsiniz; burada önemli olan zanlının sorgulamaya nasıl bir tepki verdiği, o yüzden kameranın ona odaklanması şaşırtıcı değil. Öte yandan, dikkatli bir sosyal psikoloji öğrencisi bunun bir sorun teşkil ettiğini fark eder. 4. Bölüm'de değindiğimiz gibi insanlann başkalannm davranışlannm nedenleriyle ilgili yargılan görsel olarak onlara belirgin olanlardan etkilenir. Dikkatimizi gruptaki bir kişi üzerinde yoğunlaştırdığımızda o kişinin konuşma üzerinde büyük bir etkisi olduğunu düşünme eğilimi sergileriz.

Dan Lassiter'in yürüttüğü araştırma (2004; Ware, Lassiter, Patterson, & Ransom, 2008) aynı şeyin itirafların video kayıtlannı izleyen insanlar için de geçerli olduğunu gösteriyor. Lassiter insanlara aynı itirafın farklı açılardan çekilmiş kayıtlannı göstermiş ve onlardan itirafın ne kadar gönüllü ne kadar baskı altında yapıldığını değerlendirmelerini istemiştir. Kamera zanlı üzerinde odaklandığında insanlar itirafın en üst düzeyde gönüllü (yani, en alt düzeyde baskı sonucu) olduğunu düşünmüştür. Kamera hem zanlıyı hem de sorgulayıcıyı gösterdiğinde itirafın daha az gönüllü olduğu düşünülmüştür. Kamera yalnızca sorgulayıcıya odaklandığında ise itirafın en az düzeyde gönüllü (en üst düzeyde baskı sonucu) olduğu düşünülmüştür. Herkese aynı itiraf izlettirilmiştir, aralanndaki tek fark görsel bakış açısıdır. Kısmen bu araştırma sayesinde en azından bir eyalet (Wisconsin) artık video kaydı yapılan sorgulamalarda hem zanlının hem de sorgulayıcının görünmesini şart koşuyor.

Jüri Odasındaki Müzakereler

Hangi avukata sorarsanız sorun size jüri sürecinin çok önemli bir bölümünün gözlerden uzakta, jüri üyelerinin bir karara varmak üzere tartıştığı sırada yaşandığını söyleyecektir. Jüri üyelerinin çoğu suçlu oyu verme eğiliminde olsa bile onların fikirlerini değiştiren ikna edici bir azınlık da olabilir. Klasik *Twelve Angry Men [12 Kızgın Adam]* filminde olduğu gibi bu azınlık bir kişiden de oluşuyor olabilir. Bu filmin başında jüri bir cinayet davasındaki delilleri dinlemeyi yeni bitirmiş ve bir kişi dışında bütün jüri üyeleri sanığın suçlu olduğu yönünde oy kullanmıştır. Bunu izleyen 90 dakika boyunca Henry



Fonda'nm canlandırdı- çok uzun, stresli sorgulamalardan geçirilen insanlar bağı bu yalnız itirazcı, di- zen işlemedikleri suçlan itiraf edebilirler, ger jüri üyelerini Latin

Amerika kökenli zanlının suçluluğunun kuşkulu olduğuna ikna eder. Başlarda diğer jüri üyeleri Fonda'mn fikrini değiştirmeye çalışır (bunun için 8. Bölüm'de ele aldığımız normatif ve bilgilendirici uyma tekniklerini kullanırlar), ancak en sonunda akıl üstün gelir ve diğer jüri üyeleri de Fonda'nm haklı olduğunu görürler.

Bu filmin seyir zevki yüksek olmakla birlikte araştırmalar çoğu jüri müzakerelerindeki gerçekleri yansıtmadığını gösteriyor (Divine ve ark., 2001; Ellsworth <Sr Mauro, 1998; Kalven & Zeisel, 1966; MacCoun, 1989). Örneğin, Randall Adams davasında 7 erkek 5 kadından oluşan 12 kişilik jürinin çoğunluğu Adams aleyhinde oy kullanmıştı. 8 saat süren tartışmalardan sonra çoğunluk üstün çıktı: İtirazcılar fikirlerini değiştirdi ve jüri oy birliğiyle sanığın suçlu olduğuna hükmetti. Gerçek ceza davalarındaki 200'ün üzerinde jüriyi içeren bir çalışmada araştırmacılar davalann %97'sinde jürinin son kararının ilk oylamada ortaya çıkan çoğunluk oyu doğrultusunda olduğunu gördüler (Kalven & Zeisel, 1966). Dolayısıyla, uyma konusunu



Klasikleşmiş *On İki Kızgın Adam* filminde Henry Fonda bir sanığın suçluluğu hakkında diğer bütün jüri üyelerinin fikrini değiştirmeyi başanr. Gerçek hayatta ise jüride azınlığın çoğunluğu ikna etmesi eşine az rastlanan bir olaydır.

işlediğimiz 8. Bölüm'de gördüğümüz gibi çoğunluğun fikri genellikle günün sonunda baskın çıkar ve itirazcı jüri üyelerini de hizaya sokar. Jüri müzakereleri ilk çoğunluk oyu doğrultusunda sonuçlandığına göre, neden müzakere süreci es geçilip sanığın suçlu mu masum mu olduğuna ilk oylama sonucuna göre karar verilmiyor? Bu iki nedenle iyi bir fikir değil. İlk olarak, jürileri oy birliğiyle karar vermeye zorlamak davadaki ilk izlenimlerinin doğru olduğunu varsayımından hareket etmelerini önleyip delilleri daha dikkadice değerlendirmelerini sağlıyor (Hastie, Penrod, & Pennington, 1983). İkinci olarak, suçlu ya da masum bulma konusunda azınlıklar çoğunluğun fikrini değiştirmede nadiren başanlı olabilseler de genellikle zanlının ne kadar suçlu olduğu konusunda insanlann fikrini değiştirebiliyorlar. Ceza davalannda jüriler genellikle verilecek hükmün ikna etme tipi konusunda dikkatli davranırlar. Örneğin, bir cinayet davasında sanığı birinci dereceden, ikinci dereceden ya da kasıtsız adam öldürmekten suçlu bulabilirler. Bir çalışmada azınlık görüşüne sahip jüri üyelerinin verilecek spesifik hüküm konusunda çoğunluğun fikrini genellikle değiştirebildiği görülmüştür (Pennington & Hastie, 1990). Dolayısıyla azınlıkta kalan jüri üyelerinin çoğunluğun fikrini birinci derecede cinayetten masuma çevirme olasılığı düşük olsa da, çoğunluğu ikinci derecede cinayete ikna etme şanslan yüksektir.

İNSANLAR YASALARA NEDEN UYARLAR?

Sonuç olarak, hukuk sisteminin başarısı insanlan bunun dışında tutmaktır. Elbette ki görgü tanıklannın verdikleri ifadelerde doğruluk payım yükseltmenin ve jürilerin daha iyi kararlar almasına yardım etmenin yolla-

nnı bulmamız gerekiyor. Öte yandan, insanlann öncelikle suç işlemesini engellemenin yollannı bulmak daha önemli. İnsanlann yasalara uymasını nasıl sağlayabiliriz?

Ağır Cezalar Suçu Önler mi?

ABD'deki suç oranlan düşüyor. Örneğin, 1991 yılından bu yana kişi başına düşen şiddet içerikli suç oranlannda ve mülke karşı işlenen suç oranlannda her yıl düşüş görülüyor (Federal Bureau of Investigation, 2009). Bu eğilimin çarpıcı örneklerinden biri ABD'nin kuzeydoğusunda ve Kanada'da 2003 Ağustos'unda yaşanan elektrik kesintilerinde görüldü. Daha önceki elektrik kesintilerinde, örneğin 1977 yılında New York'ta yaşanan kesintide, insanlann birçok iş yerini yağmalaması sonucunda suç oranlannda patlama yaşanmıştı. 2003 yılındaki kesinti de ise New York, Detroit ve Cleveland'daki suç oranlan tipik bir yaz gününe oranla daha düşük çıkmıştı *("During blackout, fewer crimes"* 2003).

Suç oranlan neden azaldı? Kimi uzmanlar bu umut verici eğilimi, diğer nedenlerin yanı sıra, daha katı cezalann uygulanmasına bağlıyor. Cezalar daha ağır olunca suç oranlannm düşmesi kulağa gayet mantıklı geliyor. Öte yandan, kitabımızda da pek çok kez gördüğümüz gibi sağduyu her zaman haklı değildir ve suç ya da hapis cezalan söz konusu olduğunda her şey göründüğü kadar basit olmayabilir. Kimi uzmanlara göre şiddet içerikli suç oranlarındaki düşüş daha katı cezalardan değil, bu suçlardan büyük oranda sorumlu olan ergen ve genç yetişkinlerden oluşan nüfusun azalmasından kaynaklanıyor.

Bu yorumlardan hangisinin doğru olduğuna nasıl karar verebiliriz? Ne yazık ki bu o kadar da kolay değil. Bu kitapta ortaya atağımız birçok sorunun aksine, bu sorunun yanıtı insanlan rastgele bir şekilde farklı deney koşullan gruplanna ayırarak verilemez. Örneğin, alkollü araba kullanmaktan tutuklanan insanlann bir kısmını rastgele olarak 10 yıllık hüküm, diğer kısmım da 1 yıllık hüküm gruplanna ayırmak mümkün değil. Bunun yerine bir deney amacıyla yapılabilecek en iyi şeyse "koşullara" doğal bir şekilde ayrılan, örneğin alkollü araç kullanmaya ağır cezalar veren bir eyaletteki tutuklularla hafif cezalar veren bir eyaletteki tutuklulan karşılaştırmak. Elbette ki bu tip bir veri kusursuz olmaktan uzaktır, çünkü iki eyaletin sakinleri birbirlerinden farklı açılardan ayrılıyor olabilirler. Yine de, bu çalışma-



ABD'de birçok tipteki suçların oram düşüyor. Örneğin, 1977 yılında New York'ta yaşanan elektrik kesintisinde insanlar sokağa dökülüp dükkânları yag- malamıştı. 2003 Agustos'unda ABD ve Kanada'da yaşanan elektrik kesintisinde ise yalnızca birkaç suç işlenmişti; hatta işlenen suç sayısı tipik bir yaz gününe oranla daha azdı.

lar cezaların katılığı ile suç oranlan arasındaki ilişki konusunda bilgilendirici olabilir.

Önce katı cezalann suçlan önlediği kuramıyla başlayalım. Caydırma kuramına göre cezalar şiddetli, kesin ve hızlı olarak algılandığı sürece yasal ceza tehdidi insanlan suça yönelik etkinliklerden alıkoyacaktır (Carl- smith, Darley, & Robinson, 2002; Pratt, Cullen, Blevins, Daigle, & Madensen, 2006; Williams & Hawkins, 1986). Hiç kuşkusuz bu kuram belirli koşullar altında doğrudur. Örneğin, önemli bir randevuya gittiğinizi, ancak trafikte sıkışıp kaldığınızı düşünün. En sonunda trafik rahatlıyor, ancak acele etmezseniz geç kalacaksınız. "Biraz hızlansam iyi olur" diye düşünüyorsunuz ve saatte 150 km hıza ulaşıyorsunuz. Hız sınınm aşma karanmz büyük olasılıkla şu olgulan göz önüne almanıza dayanıyordu: (1) Yakalanma olasılığınız düşük, (2) yakalansanız bile ağır bir ceza almayacaksınız.

. Caydırma Kuramı

Bu hipoteze göre cezalar şiddetli, kesin ve hızlı olarak algılandığı: sürece yasal cezâ| tehdidi insanlan suça yönelik etkinliklerden alıkoyacaktır. ;?l|g



Alkol kontrol noktalarında durdurularak ve kandaki alkol oram ölçülerek alkollü araç kullanmaktan yakalanma olasılığım arttırmanın alkole bağlı trafik kazalarının sayısında azalmaya yol açtığı düşünülüyor.

Bir de bulunduğunuz yolun sürekli polis denetiminde olduğunu ve hız yapmanın 5 yıl cezaevinde yatmak anlamına geldiğini düşünün. Büyük olasılıkla gaz pedalına o kadar da yüklenmezdiniz.

Bu örnekte birkaç önemli varsayımda bulunduk. İlk olarak, aşın hıza verilen cezalan bildiğinizi varsaydık, ikinci olarak davramşlannızı iyi bir şekilde denetleyebildiğinizi ve hız yapmanın akılcı bir karar olup olmadığını sonuçlan göz önüne aldıktan sonra değerlendirdiğinizi varsaydık. Birçok suçta bu varsayımlar tutmaz. Tarama çalışmalannda birçok kişinin farklı suçlara verilen cezalardan habersiz olduğu görülmüştür; dolayısıyla kişi cezayı bilmiyorsa cezanın da caydıncı bir etkisi olamaz (Çeşitli federal suçlara verilen cezalan ne kadar iyi bildiğini görmek için sıradaki Dene ve Gör! alıştırmasını yapabilirsiniz.) Aynca, diğer suç tipleri akılcı karar süreçlerine dayanmaz. Örneğin, birçok cinayet, işin olumlu ve olumsuz yönlerini mantıklı bir şekilde değerlendiren değil, duygu durumlan yüksek olan insanlar tarafından işlenen itkisel tutku cinayetleridir. Genel olarak, ağır cezalar yalnızca insanlar bu cezalardan haberdar olduğunda, yakalanacaklannndan görece emin olduklannda ve suçu işlemeden önce sonuçlannı sakin bir şekilde gözden geçirebildiklerinde etkili olur (Freeman & Watson, 2006; Williams, 2005).

DENE ve GÖR!

Federal Suçlara Verilen Cezai Farkında mısınız?

Caydırma kuramına göre insanlar cezalarım şiddedi. kesm ^ehmıoîı şündüğü zaman hukuki cezalar suç işlenmesini önleyecektir, '.msâ^E şiddetli bir şekilde cezalandırıldığından habersizse bu cezalar, da < tan çıkar Örneğin, ABD'de hangi federal suçiann idamla cezalandm

lıyor musunuz? Aşağıdaki kısa test yardıımyla bunun yaıüîmr:Bu&^®

Aşağıdaki Federal Suçlardan Hangilen Mamla Cezalaftdirİal

Suç İdamla Cezalandırılabilir mı[7]

I. Ölümle sonuçlanmayan yüksek miktarda uyuşturucu laçâkçılî]
1 Bu- uyuşturucu baronunun bir devlet memurunu öldürme teşı
3. Bir suç örgütünün davasında jüri üyesini öldürme girişimi
4. Ölümle sonuçlanan araba kaçırma
5. Ölümle sonuçlanan insan kaçırma
6. Ölümle sonuçlanan tren sabotajı
7. Yabancılann ölümle sonuçlanan uyuşturucu kaçakçılığı
8. Ölümle sonuçlanan uçak kaçırma
9. Bir kongre üyesme suikast
10. Büyük partilerden birinin başkan yardımcısı adayına suikast
II. Bir kabine memuruna suikast
12. Bir Yüksek Mahkeme yargıcına suikast
13. Başkana suikast
14. Casusluk
15. Vatana ihanet

Hay

Yanıtlar için bölümün sonuna bakın.

Konuyu biraz daha aydınlatmak için iki farklı suç tipini ele alalım: alkollü araç kullanma ve cinayet. İçki içtikten sonra araba kullanma karan çoğumuzun denetleyebileceği bir şeydir; bir partiye ya da bara gittiğimizde daha sonra eve araba kullanarak döneceğimizi biliriz ve ne kadar içeceğimize kendimiz karar veririz. Bu karann, çoğu durumda, oldukça rasyonel olduğu düşünülürse katı ve kesin cezalann caydmcı olacağını söyleyebiliriz: i Bu hipotezi test etmek isteyen araştırmacılar şiddetli ya da hafif cezalar getiren eyaletleri ya da eyalette ağır cezalar olmasa bile kendi içinde ağır cezalar uygulayan yerleşim birimlerini alkollü araç kullanmaktan kaynaklaşg nan kazalar bakımından karşılaştırdı. Bu çalışmalarda yalnızca alkollü araş

kullanmaya şiddetli cezalar getirilmesinin, alkol kaynaklı daha az kaza meydana gelmesini sağlamadığı görüldü. Buna karşılık, caydırma kuramıyla tutarlı bir şekilde, alkollü araç kullanırken yakalanma riskinin artması (örneğin, alkol muayenesi kontrollerinde bütün sürücülerin kanlanndaki alkol düzeyinin ölçülmesi) ve cezanın uygulanma hızı (örneğin, alkollü araç kullananların ehliyetlerine el konulması) alkol kaynaklı daha az kaza meydana gelmesi ile bağlantılıydı (Tippets, Voas, & Fell, 2005; Voas, Holder, & Grunewald, 1999; Wagenaar & Maldonado-Molina, 2007; Wagenaar ve ark., 2007).

Şimdi çok farklı bir suçu ve çok farklı bir cezayı ele alalım -cinayet ve idam cezası. Amerikalıların çoğunluğu, kısmen caydırıcı olduğunu düşündükleri için, cinayetin idamla cezalandırılmasını destekliyor. Bu görüşe göre, elbette ki idam en ağır cezadır ve idam cezası birkaç cinayeti bile önleyecekse buna değer. Bu görüşün doğruluğunu sınamak isteyen birkaç çalışmada idam cezası uygulanan eyaletler ile uygulamayan eyaletler ve eyaletlerde idam cezasını benimsemeden önce ve sonraki cinayet oranlan ve diğer ülkelerde idam cezasını benimsemeden önce ve sonraki cinayet oranla- n karşılaştınlmıştır. Sonuçlar belirsizdir: idam cezasının cinayeti önlediğine dair bir veriye ulaşılamamıştır (Archer & Gartner, 1984; Bedau, 1997; Donohue & Wolfers, 2006; Ellsworth & Mauro, 1998).

idam karşıtlan, daha önce belirttiğimiz gibi, çoğu cinayetin sonuçlan önceden mantıklı bir şekilde düşünülmeden işlenen tutku cinayeti olduğuna dikkat çeker, insanlar hareketlerinin sonuçlannı düşünmedikleri için idam cezası caydıncı olamaz. Dahası, çarpıcı sayıda masum insan idama mahkûm edilmiştir, idam cezasının 1976 yılında ABD'de yeniden yürürlüğe girmesinden bu yana idam edilen her 7 kişiye karşılık 1 kişi (genellikle dava sırasında ulaşılamayan DNA verileri sayesinde) idam sırasını beklerken salıverilmiştir. 2003 yılının ocak ayında idam cezasının savunuculann- dan olan Illinois Valisi George Ryan sürecin hakkaniyeti ve masum insanlann ölüme mahkûm edilmiş olabileceği olasılığından duyduğu kaygılar nedeniyle idam sırasını bekleyen bütün mahkûmlann cezasını ömür boyu hapse çevirmiştir. ABD'de kaç masum insanın idam edildiğini hiç kimse bilmiyor. Bununla birlikte, görgü tanıklanmn ifadeleri konusundaki tartışmamız düşünülürse, kimi sanıklann tek bir görgü tanığının ifadesine dayanılarak hüküm giydiği ve idam edildiğini görmek düşündürücü. Örneğin,

Gary Graham, büyük oranda, onu 9 metre uzaktaki arabasının içinden kısa bir süreliğine gören tek bir tanığın ifadesine dayanılarak idam edilmişti. Olayı daha iyi görme şansı olan iki tanıksa katilin Graham olmadığım iddi- a ediyordu, ancak Graham'm mahkeme tarafından atanan avukatı onlan tanık kürsüsüne çağırmayacakü. Bölümün başında da gördüğümüz gibi, Randall Adams görgü tanıklannın yanlış ifadeleri nedeniyle az kalsm işlemediği bir suç yüzünden idam edilecekti.

İdam cezasını savunanlar ise arak DNA verileri yaygın bir şekilde kullanılabildiği için sistemdeki bu kusurlann düzeltilebileceğini savunuyorlar. Aynca, caydırma kuramının öne sürdüğü gibi, katı cezalar kesin ve hızlı bir şekilde uygulanmalıdır. Bu son koşullar idam davalannda hemen hiçbir zaman oluşmaz. Hukuk sisteminin yavaş işlemesi ve idamı bekleyen mahkûmların temyize başvurma haklan nedeniyle cinayet hükmünden katilin idam edilmesine kadar çoğunlukla uzun yıllar geçer. Bu görüşe göre süreç hızlandınlırsa idam cezası caydmcı olabilir.

Ampirik bir mesele olmakla birlikte, hızla uygulandığında bile idam cezasının caydmcı olacağından kuşku duymak için nedenler var. Çeşidi çalışmalarda idam cezalannı cinayet oranlannda azalmanın değil, artışın izlediği görülmüştür (Archer & Gartner, 1984; Bailey &r Peterson, 1997; Sakamoto, Sekiguchi, & Shinkyu, 2003). Bu tuhaf bir bulgu gibi görünüyor olabilir; hüküm giymiş bir mahkûmun idam edilmesi neden bir başkasının cinayet işleme olasılığını arttırsın ki? Bununla birlikte, 12. Bölüm'deki saldırganlık tartışmamızı anımsarsanız, bulgular anlamlıdır. Gördüğümüz gibi, bir başkasının şiddet içerikli davrandığını görmek insanda saldırganlığa karşı ketlerin azalmasına, saldırganlığın taklit edilmesine ve şiddetten duyulan dehşet duygusunun uyuşmasına neden olur. Hükümetin birisini ölümle cezalandırdığını görmek, başkalannm kederini azaltıp cinayet işleme eğilimlerini arttmyor olabilir mi? Veriler kesin olmamakla birlikte sosyal psikoloji açısından bu görüş anlamlıdır -ve bu görüşü destekleyen veriler de bulunmaktadır (Bailey & Peterson, 1997).

Usul Adaleti: İnsanlarda Hakkaniyet Duygusu

İnsanlann yasalara uyma nedenlerinden birinin yakalanma ve cezalandınlma korkusu olduğunu gördük. Öte yandan, daha da önemli bir neden iyi davranışlarla ilgili ahlaki değerlerdir. İnsanlar bir yasanın adil olduğunu

düşünürlerse, çiğnedikleri takdirde yakalanma olasılıkları düşük bile olsa bu yasaya uyarlar. Örneğin, çoğu insan vergi iadeleri konusunda dürüst davranır ve bunun nedeni sahtekarlık nedeniyle korkmaları değil, sahtekârlığın yanlış olduğunu düşünmeleridir.

O hâlde, bir yasa koyucu olsaydınız suçu iki şekilde önlemeye çalışırdınız. Yasaları çiğnemeye verilen cezalan ve yakalanma olasılığım arttırabilir ya da insanlan yasanın adil ve eşidikçi olduğuna ikna etmeye çalışırdınız. Daha önce de gördüğümüz gibi ilk yaklaşım zor ve bazen de etkisizdir, insanlann kırmızı ışıkta geçmemelerini istiyorsak buna karşı cezalan arttınp her kavşağa bir polis dikebiliriz. Öte yandan insanlan kırmızı ışıkta geçmenin yanlış olduğuna ikna ederek çevrede polis olmadığında bile yasalara uymalannı sağlamak çok daha kolay olacaktır.

Amerikalı yasa koyucular uzun hapis cezalarının suç oranlarım düşüreceği gibi devasa bir yanılsamanın kurbanı durumundalar. -Jack Gibbs, 1985

insanlar neden bir yasanın adil olduğunu düşünür? Önemli etmenlerden biri yasal muamelelerin adil olmasıdır. Usul adaleti insanlann, örneğin suçlu mu yoksa masum mu olduklanna, karar verme sürecinin sonuçlarını belirleyen usullerin adilliği hakkmdaki değerlendirmeleridir (Clayton & Opotow, 2003; Kelley & Thibaut, 1978; Napier & Tyler, 2008; Skitka, 2002). Kendilerine adil davranıldığım hisseden insanlar, adil davranılmadı- ğmı hissedenlere oranla, yasalara daha çok uyarlar (Tyler, 1990). Örneğin, aile içi şiddet nedeniyle polise bir çağn geldiğini düşünün. Saldmyla suçlanan kişinin gelecekte bu hareketini tekrarlayıp tekrarlamayacağını belirleyen şey nedir? Şaşırtıcı, ancak bunu belirleyen şüphelilerin gözaltına alınıp ceza tehdidiyle karşılaşmalan değil, polis tarafından adil bir muamele görüp görmediklerine dair hislendir (*Misconceptions*, 1997).

Sonuç olarak, sosyal psikoloji araştırmalan Amerikan hukuk sisteminin çeşitli şekillerde yanılabileceğim gösteriyor: Jüriler genellikle hatalı olan görgü tanığı ifadelerine fazlasıyla güvenirler; tamklann ne zaman yalan söylediğini belirlemek, poligraf kullanılsa bile, zordur ve jüriler

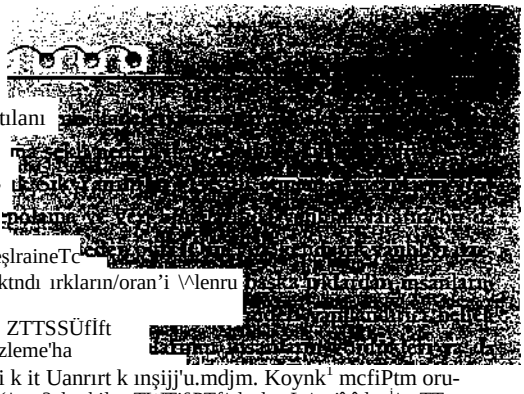
Usul Adaleti

İnsanlann, örneğin, suçlu mu yoksa masum mu olduklanna karar verme sürecinin

sonuçlarım belirleyen usullerin adilliği hakkındaki değerlendirmeleri.

tartışma, konuşma ve pazarlık yoluyla uzlaşmaya çalışan insan gruplandır, dolayısıyla 8 ve 9. Bölümlerde ele aldığımız uyma baskılan ve grup süreçleri hatalı kararlara neden olabilir. Bununla birlikte, araştırmalann- da bu tip sorunlara ışık tutan sosyal psikologlar hukuk sisteminin değişmesine ön ayak olabilirler -bu değişmeler adalet ve eşitliğin yam sıra usul adaleti hissinin artmasını sağlayabilir. Hepsinden önemlisi, bu sorunlar üzerinde yürütülen psikolojik çalışmalar Randall Adams ve Ro- nald Cotton gibi insanlann işlemedikleri suçlar nedeniyle cezaevlerinde çürümesini engelleyebilir.

Özet



Görgü Tanıklığı Görgü tanıtılanı doğal gözlemleme ve a- ....
-C ^ Sf .îsipgg®

• Görgü Tanıklan NedenrS'' [redacted]
lemledıklenıu edmme,. d<
bazen sutluların yanlış YeşlraineTc[redacted]
nne araştırmalar ut. ınl ırıii ktndı ırkların/oran'i \^lenru [redacted]
Îyîrt' etmede
... " ... ZTTSSÜfİft
uzenne araştırmalar kaynak izleme'ha
duyduklan bir şe> haki indi k it Uanrırt k ınşijj'u.mdjm. Koynk[1] mcfiPtm oru-
ya knvıuvnr însınlann Vıpllplfl(*nnr?plr» hilen TWTi§PTf^ıl>rlrprL ^caiîrûrl»n[i]^rvTTm_
ya koyuyor, insanlann belleklenndekibu,,,, , lann anlaşılması sonucunda sosyal psikologlar poliste rm şupçıeh«ınljmisıiıı nasıl oluşturması gerektiği uzenne çeşitli ilkeler geliştirmiştir ; . . ■ "

- GörguTanıkIannmHm\jpıp Yn>nndıİml'Btlırlt.nu.kî-ı nrı'm t ıntt'ı te hısın doğru mu yoksa yanlış mı İd ı£ıı u sivlımeun ktM bir \ı,lu \ k bu nunla birlikte bir dızı fotoğraf arasından bir şüpheliyi 10 saniye içinde ve kentimden çok emin bir şekilde seçenlerin haklı olma olasılığı çok daha yüksektir
- Tamklann Yalan Söyleyip Söylemediğine Karar Vermek tasanlar birisinin yalan söyleyip söylemediğini ayırt etme konusunda çok başanlı değildir Poligraf yalanı şansın üzerinde bir oranda tespit edebilir» ancak kusursuz değildir ve sıklıkla hatalı sonuçlar venr
- Gorgu Tanıklarının İfadelen iyileştirilebilir *mit* Hipnoz insanlann belleklerini iyileştirmekte başarısız olmasının ötesinde insanların hem telkine daha açık hâle gelmesine hem de belleklenne daha fazla güvenmesine neden olur Bilişsel görüşme olarak anılan yeni bir görüşme tekniği doğruluk oranını art tırma konusunda gelecek vadetmekle birlikte etkililiği konusunda daha fazla araştırma yürütülmesi gerekiyor
- Ortava Çıkarılan Anılar Tartışması Geçmişte yaşanmış, ancak unutulmuş ya da bastınlmış olaylann aniden anımsanması, yanı ortaya çıkarılan anılar ne kadar doğrudur[7] Bazı örneklerde ortaya çıkanlmış anılar gerçek olabilse de sahte anı sendromunun, yam msanlarm aslında doğru olmayan bir anının, doğruluğuna inanmasının bir sonucu da olabilir Sahte anılar özellikle başka bınsı, omeğm bir psikoterapist bir olayın gerçekten yaşandığı yönünde telkinde bulunduğunda ortaya çıkar ^ J"' *

Junler Grup Sureçlen İşbaşında Karar verme biçimlen grup sureçlen ve sosyal etkileşim uzenne yürütülen sosyal psikolojik araştırmalarla doğrudan alakalı olduğu için junler sosyal psikologların çok ilgisini çeker Jun uy elen daha önceki bölümlerde ele aldığımız bazı yanlılık ve sosyal baskı tıplenne açıktır

- Jüri Üyeleri Davalarda Bilgileri Nasıl İşler? Bir dava sırasında jüri üyç ifadelere bir anlam vermeye çalışırlar ve çoğu zaman bütün delilleri i yan hikâye doğrultusunda karar verirler. Dolayısıyla jüriler en çok efe deki delilleri tutarlı bir hikâye oluşturacak şekilde sunan avukatlarda kilenirler.
- İtiraflar: Her Zaman Göründükleri Gibi mi? Polisin kullandığı soruştı teknikleri bazen sahte itiraflara neden olabilir. Sorgulamanın video alınması buna karşı bir güvenlik tedbiri olmakla birlikte kameranın [1] şüpheliye odaklanması izleyicilerin itirafın gönüllü olduğuna daha masına yol açar.
- Jüri Odasındaki Müzakereler Müzakereler sırasında azınlık durumund ri üyeleri çoğu zaman çoğunluğun görüşüne uyma yönünde baskı göjft dolayısıyla hükümler genellikle çoğunluk durumundaki jüri üyeler duygulan doğrultusunda olur.
- insanlar Yasalara Neden Uyarlar? İnsanlann hukuk sistemini algılayış!; incelemek önemlidir, çünkü bu algılar insanlann yasalara ne kadar uyac n ile yakmdan ilişkilidir.
- Ağır Cezalar Suçu Ünler mi? Caydırma kuramına göre insanlar cezaların] tı, kesin ve hızlı olduğunu düşünürlerse suçtan uzak dururlar. Caydırma] ramı rasyonel düşünme sonucunda işlenen suçlar konusunda haklı ofe ancak birçok cinayette olduğu gibi rasyonel düşünme sonucunda gerçe meyen tutku suçlanna bu kuram uygulanamaz. Örneğin, idam cezasının c yetten caydıncı olduğu yönünde herhangi bir veri bulunmamaktadır, hatta fii-Şjjj nayet oranlannı arttırdığını gösteren çeşidi verilerden söz edilebilir.
- Usul Adaleti: İnsanlarda Hakkaniyet Duygusu İnsanlarda usul adaleti < gusu yüksekse, yani suçlu ya da masum olduklanna karar veren prosedürle* inanıyorlarsa yasalara uyma eğilimleri de artar.

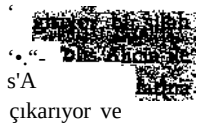
SPl-3 TEST %

1. Aşagıdakilerden hangisi görgü tanıklarının ifadeleri konusunda diğerlerinden^ *daha az* doğrudur?



a. Jüri üyeleri ve hukuk adamlan birisinin suçlu olup olmadığına karar verili daha çok görgü tanıklannm ifadelerine dayanırlar.
b. Jüri üyeleri görgü tanıklannm doğruluğunu, olduğundan fazla görme < mindedir.
c. İnsanlar kendi ırklarından olanlann yüzlerini başka ırklardan insanlann yüz~,J=| lermden daha iyi ayırt edebilirler.
d. Gördüğünüz birini yazarak betimlemek, daha sonra bu kişiyi daha kolay tanı-; J manızı sağlar.

‘ "sİ

‘ 
‘•.“- s'A

i , 2. Alıcıa bir markette gece vardiyasında.çalkıyor *İçen,* bjr ada ; çıkarıyor ve Ahcıa’dan kasadaki bütün parayı veraîeâalistiyöri'.İ ^ soygun hakkında görüştüğünde Ahcıa’nm aşagıdakilerden, faağîslîH *zp l%* olasılığı daha yüksektir? ‘ ,

i- a. Adamm silahının tıpı ‘ , r “

o'Vh- ■ ■> Vp-ks-i[4] j ,ᵉ L

g b Adamın giydiği giysilerin tapı

i * c. Adamın boyu *'

~ d. Adamın gözlerinin rengi

j^'3. Bir soygun *davasında hangi şüpheliyi dara edeceğine* karar vermeye *pakşan bir-* savcı yardımcısısınız Beş tanık var ve hepsi de fotoğraflar arasından' faridlfek [4] şüpheliyi seçtiler. Sosyal psikolojik araştırmalara göre, hangi görgü tanığı daha *V»* güvenilirdir?

' \"

> a. Resimleri tek tek karşılaştıran Beth ,

b. Soygundan hemen sonra şüpheliyi yazarak betimleyen Edward

[1] c. Şüpheliyi seçmek îçm fotoğraflara ’dîğer tanıklardan[1] ‘daha uzun süre bakan Larry

[1] ' < '[1] -

* ‘ ' t - »

d. Şüphelimn yüzünün “aklına geliverdiğim” söyleyen Diana

e. Yanılmadığından “son derece emin" olduğunu söyleyen Fran

4. Aşagıdakilerden hangisi sosyal psikologların polislere şüpheli teşhis sıralaması hakkında yapağı önerilerden biri *değildir?*

a. Sıralamadaki herkesin tanığın şüpheli tanımına uyduğundan emin olun.

. : b. Tanığa şüphelinin sıralamada olabileceğini de, olmayabüecegmî de söyleyin. -

c. Sıralamayı görmeden önce tanığın bir alaşım yüz bilgisayar programı aracılığıyla şüphelinin yüzünü oluşturmasını sağlayın. •

•

d. Şüpheliyi her zaman ilk sıralamaya koymaym.

e. Yaptığı seçimin yanh ohıps olmadığı konusunda tanığın sözüne güvenmeyin. „ *

5. Araştırmalar ortaya çıkanlan anılarla ilgili aşağıdaki ifadeleri, *birisi dtştndcı? des-*. tekliyor. Hangisi? „ ’ * t -

a. İnsanlar nesnel olarak yanlış olan bir geçmiş travmanın gerçek olduğuna ma-; nabilirler.

b. Cinsel taciz amlan psikoterapi sırasında ortaya çıkan insanlar tacizin gerçek-' ten yaşandığı konusunda hemen her zaman haklıdırlar..

c. İnsanlann geçmişte gerçekten yaşanmış olaylan aniden anımsadıkları örnekler bulunmaktadır.

d. Psikoterapi sırasında cinsel taciz anılan ortaya çıkan insanların, tacizi destek--'’ leyen delillerden söz etme olasılığı taciz anılan: psikoterapi dışında çıkan in-r‘

sanlara oranla daha düşüktür. * ^

6. Sosyal psikologlar hukuk konusunda aşağıdaki tavsiyelerden: hangisini verir?'

a. Polisler şüphelinin bir suçu itiraf etmesi için ellerinden geleni yâpmaîîclır™ ~ çünkü itiraf eden şüpheli kesinlikle suçludur; -

b. Avukatlar, davadaki olaylann düzensiz bu şekilde aıdaı bile, tanıklarım en büyük etkiyi yaratacak siTada sunmalıdır.".

c Polis bütün sorgulamaları videoca kaydetmieh veçhem *sarf*[1] sanığın ekranda göründügünden emin olmalıdır.- -• S- +*"' ' d Poligraf (yalan makinesi)'testlerinin âonuçîmstfn^ davalarda kulkmlmahdır*. -

7 İnsanlann yasalara uymasını sa'ğlamaya yöı hangisi *y anlıştır?*

a İnsanlar birçok suçun Çei§ş&'i»]?m| b Bazı suçlar^|-

terli veri bulunmaktadır,

d. İnsanlar, ÇığnediHernlde ytoatimm^S&ıtoEufı nna inandıkları yaslara" uyarlarA'f ^

8. Enn, dur işaretinde durmadığı İÇÎİL ceza.'yıyöı:.;Q i

de cezanın, ip tan ıçm mahkemeye basvurması gereK! letı uzenne yürütülen araştırmalara göre aşağıdaki koşullardan hani

a. Yargıç, Enn'in ifadesini dikkatli İrer şekilde' dinledikten soma^nnS cezanın geçerliliği yönünde karar venr Buna karşın, Enn yargıcın:

davrandığına manmâktadk-

b. Erin'e cezayı yazan polis ifade vermeye t ıçm yargıç cezayı *l* gelmediğiiçin

c. \argıç Enn'ı dinlemeyi reddeder, ancak cezayı da kaldırır çünkü ' dava *M9S%g&$simmğğm* birikmiştir. geçerliliğine Tcarar verir ve

d. Yargıç Erin'i dmlemeyireddeder, cezanın dahaki sefere daha dikkatli olmasını söyler: Bununla birlikte ' fac eder.

Sözlük

A

Açık Tutumlar Bilinçli olarak sergilediğimiz ve kolaylıkla anlatabildiğimiz tutumlar. Adil Dünya İnana Kötü insanlann başma kötü, iyi insanlann başına iyi şeyler geldiği varsayımına dayanan bir tür savunmacı yükleme.

Akraba Seçimi Genetik bir akrabaya yardım etme davranışının doğal seçim tarafından desteklendiği düşüncesi. Aktarma» Bellek Tek bir kişinin belleğinden daha verimli işleyecek şekilde iki kişinin belleğinin birlikte kullanılması. Aktör/Gözlemci Farkı Başkalanmn dav- ranışlannı yatkınlığa bağlı nedenlerle açıklarken kendi davranışlannda duruma bağlı etmenlerin rolüne odaklanmak.

Alan Deneyi Labora *tuvarda* değil doğal ortamda gerçekleştirilen deney. Aldatmaca Katılımcılan bir çalışmanın gerçek amacı ya da gerçekten meydana gelecek olaylar hakkında yanıltma. Algılanan Kontrol Çevremizi olumlu ya da olumsuz sonuçlar doğuracak şekilde etkileyebileceğimiz inancı.

Algısal Belirginlik Birisinin dikkat oda- ğındaki bilginin görünüşteki önemi.

Alternatifleri Karşılaştırma Düzeyi İnsanlann belirli bir ilişkide elde edecekleri ödül ve cezalann düzeyi konusundaki beklentileri.

Amblemler Belirli bir kültürde iyi anlaşılan tanımlan olan sözel olmayan jestler; "Tamam!" işaretinde olduğu gibi, genellikle doğrudan sözel karşıhklan bulunur.

Amigdala Beynin merkezinde saldırgan davranışlarla ilişkilendirilen bir bölge.

Araçsal saldırganlık Amacı acı vermek olmayan saldırganlık.

Arşiv Analizi Araştırmacının bir kültürle ilgili toplanmış belgeleri, diğer bir deyişle arşivleri (örneğin günlükler, romanlar, dergiler, gazeteler, vs.) incelediği araştırma yöntemi.

Aşağı Doğru Sosyal Karşılaştırma Kendi- mizi, belirli bir ayırt edici özellik ya da ye- tenek açısmdan, bizden daha kötü durumdaki insanlarla karşılaştırmak.

Aşın Doğrulama Etkisi İnsanlarda davra- nışlarının nedenini zorlayıcı dış nedenlere bağlama ve içsel nedenlerin rolünü küçük görme eğilimi.

Aşın Güven Engeli insanlann kendi yar- gılarının doğruluğundan çok fazla emin olması.

Ayırt Edicilik Bilgisi Belirli bir aktörün farklı uyarıcılara karşı ne derece aynı şekilde davrandığı ile ilgili bilgi.

Aynen Karşılık Stratejisi Önce işbirlikçi davranıp, sonra hep karşınızdakinin bir önceki denemede davrandığı şekilde aynen karşılık vererek (işbirlikçi ya da rekabetçi) işbirliğini teşvik etmek. Aynnulandırma Olasılığı Modeli İknaya yönelik iletişimlerin tutumları değiştirmesini iki yoldan açıklayan model: insanlann güdülendiği ve iletişimdeki mesajlara dikkat etme yetisine sahip olduğu *doğrudan* ve insanlann mesajlara dikkat etmediği, yüzeysel karakteristiklerden (örneğin, konuşmayı yapan kişi) etkilendiği *dolaylı* yol.

Azınlık Etkisi Grupta azınlık olan üyelerin çoğunluğun davranış ya da inançlannı etkilemesi.

B

Bağımlı Değişken Bağımsız değişkenden etkilenip etkilenmediği araştırmacı tarafından ölçülen değişken; araştırmacının hipotezine göre bağımlı değişken bağımsız değişkenin düzeyine bağlıdır. Bağımsız Benlik Görüşü Kişinin kendini başkalarının düşünce, duygu ve eylemleri ile değil, kendi iç düşünceleri, duygulan ve eylemleri ile tanımlaması.

Bağımsız Değişken Diğer bir değişken üzerinde etkisi olup olmadığım görmek için araştırmacı tarafından değiştirilen ya da kaldınlan değişken.

Bağlanma Tarzları insanlann bebekken ilk bakıcılan ile olan ilişkilerine dayanarak başkalanyla olan ilişkilerine dair geliştirdikleri beklentiler.

Başa Çıkma Tarzlan insanlann kendilerini tehdit eden olaylara verdiği farklı tepkiler.

Başanma Bağlı Ödüller Bir görevin ne]q2§ dar iyi yerine getirildiğine bakılarak ver|| len ödüller. 'Şg

Benlik-Algısı Kuramı Bu kurama görçjp tutum ve duygulanmız belirsiz y_a g|I muğlak olduğunda bunlar konusun^ kendi davranışlanmızı ve bu davranış® nn gerçekleştiği durumu gözlemleyerek çıkarsamalar yapanz. ^ji|

Benlik-Farkmdalığı Kendimiz hakkında? düşünme eylemi. ^

Benlik-Farkmdalığı Kuramı İnsanların' dikkatlerini kendi üzerlerinde yoğunlaş-' tırdıklannda kendi davranışlannı içsel' standart ve değerlerine yönettikleri düşüncesi.

Benlik-Kavramı Benliğin içeriği; yani kını olduğumuza dair bildiklerimiz.

Betimsel Normlar Başkalan ister onaylasın ister onaylamasın, insanlann belirli durumlarda gerçekte nasıl davrandıklan ile ilgili düşüncelerimiz.

Bilgilendirici Sosyal Etki Başkalanmn, onlan davranışlanmıza yön verecek birer bilgi kaynağı olarak görmemiz sonucunda uymacı davranmamıza neden olan etkileri; uymacı davranmamızın nedeni başkalarının belirsiz bir durumu bizden daha doğru yorumladığına ve uygun hareket tarzım seçmemizde bize yardım edeceğine inanmamızdır.

Bilgilendirilmiş Onay Deney başlamadan önce deneyin doğası hakkında tümüyle bilgi sahibi olduğu hâlde deneye katılmaya nza gösterme.

Bilgilendirme-Anlamlandırma Bir deneyden sonra katılımcılara çalışmanın gerçek amacının ve deney sırasında olup bitenlerin tam olarak açıklanması.

Biliş Gereksinimi İnsanlann çaba gerektiren bilişsel etkinliklerden ne kadar hoşlandığım ve bunlara ne kadar zaman ayırdığını yansıtan bir kişilik değişkeni. Bilişsel Çelişki Nedeni, kişinin başlangıçta iki ya da

daha fazla tutarsız bilişe sahip olması, daha sonraysa kişinin alışıla- geldik, tipik olumlu benlik-kavramına ters düşen bir harekette bulunması şeklinde tanımlanan rahatsız edici bir dürtü ya da duygu.

Bilişsel Kaynaklı Tutumlar Öncelikle kişinin bir tutum nesnesi ile ilgili inançlarına dayanan tutum.

Bireysel Farklılıklar İnsanlan diğer insanlardan ayıran kişilik özellikleri.

Bireyselliğin Yok Olması Kişilerin kimliklerinin belirlenemediği zamanlarda (örneğin, bir kalabalık içinde olduklann- da) davranışlar üzerindeki kısıdamalann gevşemesi.

Bulaşma Duygu ya da davranışlann kalabalık içerisinde hızla yayılması.

Buyruksal Normlar Başkalanmn neleri onayladığı ve onaylamadığıyla ilgili düşüncelerimiz.

Bütünleyici Çözüm Tarafların kendi farklı çıkarlan doğrultusunda ödünler vererek aralanndaki çatışmaya çözüm getirmesi; taraflar kendileri için önemsiz, ancak karşı taraf için önemli olan konularda taviz verirler.

Bütünselci Düşünme Tam İnsanlann genel bağlama, özellikle de nesneler arasındaki ilişkilere odaklandığı düşünme biçimi; bu düşünme biçimi Doğu Asya kültürlerinde (örneğin, Çin, Japonya ve Kore) yaygındır.

Büyük insan Kuramı Birisinin iyi bir lider olmasını belli başlı ayıncı kişilik özelliklerine bağlayan ve bunlan liderin karşılaştığı durumdan bağımsız gören düşünce.

C

Caydırma Kuramı Bu hipoteze göre cezalar şiddetli, kesin ve hızlı olarak algılandığı sûrece yasal ceza tehdidi insanlan suça yönelik etkinliklerden alıkoyacaktır.

Ç

Çabalan Mazur Gösterme Kişinin elde etmek için çok çaba sarf ettiği bir şeyden daha çok hoşlanma eğilimi.

Çoğulcu Yok Sayma İnsanların, yanlış da olsa, herkesin durumu belirli bir şekilde yorumladığını sanması.

Çözümleyici Düşünme Tarzı İnsanlann çevrelerindeki bağlamı düşünmeden nesnelerin özelliklerine odaklandığı düşünme biçimi; bu düşünme tarzı Batı kültürlerinde yaygındır.

D

Davranış Kaynaklı Tutum Kişinin bir tutum nesnesine yönelik davranışlannı gözlemlemesine dayanan tutum. Davranışçılık İnsan davranışlannı anlamak için çevredeki pekiş tirici özelliklere, yani çevredeki olumlu ya da olumsuz olaylann belirli davranışlarla nasıl bağdaştırıldığına bakmanın yeterli olduğunu savunan psikoloji okulu.

Değerlendirmeye Bağlı Duygu Kuramlan Fizyolojik uyarılma olmadığı zamanlarda bile duygulann insanlar tarafından olaylara getirilen yorum ve açıklamalara bir sonucu olduğunu savunan kuramlar.

Değiş Tokuş ilişkileri Eşitlik (yani, ödüllerin ve bedellerin eşit oranda olması) kaygılarının yönettiği ilişkiler.

Deneysel Yöntem Bu yöntemde araştırmacı, katılımcılan farklı koşullara rastgele atar ve bu koşulların, (insanlann tepkileri üzerinde nedensel bir etkisi olduğu düşünülen) bağımsız değişken dışında, aynı olmasını sağlar.

Depolama İnsanlann çevreden edindikleri bilgileri belleklerinde depolama süreci.

Dış Geçerlilik Çalışma sonuçlarının diğer durumlara ve başka insanlara genellenebilme oranı.

Dış Grup Kişinin özdeşleşmediği gruplardan herhangi biri.

Dışsal Güdülenme Bir etkinliği görevden hoşlandığımız ya da görevle ilgilendiğimiz için değil, dış ödül ya da baskılar nedeniyle gerçekleştirmek.

Dışsal Mazeret Çelişkili kişisel davranışlara bireyin kendi dışından getirilen bir açıklanış ya da kendi dışında bir nedene bağlama (örneğin, büyük bir ödülü almak ya da şiddetli cezadan kaçınmak için). Dışsal Yükleme Birisinin belirli bir davranışım içinde bulunduğu duruma bağlamak; buna göre, çoğu insanın aynı durumda bu şekilde davranacağı varsayılır. Doğal Seçim Belirli bir çevrede hayatta kalmayı kolaylaştıran kalıtsal özelliklerin, bu özellikleri taşıyan organizmaların üreme olasılığı daha yüksek olduğu için', bir kuşaktan diğerine geçme süreci.

Doğrudan ikna Yollan Kişinin iknaya yönelik iletişim üzerinde düşünmesi, iletişimi dikkatle dinlemesi ve mesajları değerlendirmesi, bu durum kişinin iletişimi dikkadice dinleme yetisine ve aynı zamanda güdüsüne sahip olması durumunda gerçekleşir.

Dolaylı İkna Yolu İnsanlann iknaya yönelik bir iletişimdeki mesajlan düşünme- yip dolaylı ipuçlanndan etkilenmesi. Dostça Sevgi Çok önemsediğimiz birisine duyduğumuz yalanlık ve sevecenlik duygusudur, ancak bu kişiye yönelik bir tutku ya da fizyolojik uyanlmışlık söz konuk su değildir.

Dönüştürücü Liderler Takipçilerini ortakif uzun vadeli hedeflere yönelten liderler.

Duygulanım Kaynaklı Tutumlar Dab‖ çok kişinin bir tutum nesnesi ile il^İ inançlanndan çok, duygu ve değerlerin^ dayanan tutum. J

Düşmanca saldırganlık Öfke duygu lannj dan kaynaklanan ve acı vermeyi ya da yşt-1 ralamayı amaçlayan saldırgan davranışlar"?!

.-T*|

Düşük Fiyat Biçme Satıcının müşteriyi! çok düşük bir fiyatla alıma ikna ettikten i sonra bir hata yaptığım söyleyerek fiyatı 1 arttırmasına dayanan, kötü niyetli satış stratejisi; müşteri genellikle malı sonra- f dan arttınlan fiyattan almayı kabul eder.

Düşünceyi Bastırma Unutmayı yeğlediğimiz bir şey hakkında düşünmekten kaçın- **i** maya çalışmak.

E

Edimsel Koşullama Sonrasında bir ödül (olumlu pekiştiriri) ya da cezanın söz konusu olması sonucunda özgür irademizle sergilediğimiz davranışlan daha sık ya da nadir sergilemeye başlamamız.

Edinme İnsanlann çevredeki bilgileri fark edip bunlara dikkat etme süreci; insanlar çevrelerinde olup biten her şeyi algılayamayacaktan için çevredeki erişilebilir bilgilerin yalnızca bir alt kümesini edinebilirler.

Empati Kişinin kendisini bir başkasının yerine koyup yaşadıklarını ve duygularım (örneğin, neşe, keder) onun gibi yaşaması.

Empati-Özgecilik Hipotezi Bir başkasına empati duyduğumuzda kendi kazancımızın ne olacağını düşünmeden, bütünüyle özgeci nedenlerle ona yardım etmeye çalışmamız.

Engellenme-Saldırganlık Kuramı Engellenmenin kişinin bir amaca ulaşmasının engellendiği algısı ve saldırgan tepki olasılığını arttırdığı düşüncesi.

Erişilebilirlik Belirli şema ve kavramların zihinde ne kadar ön planda olduğu ve buna bağlantılı olarak sosyal dünyayla ilgili yargılara varırken kullanılma olasılığı.

Eros Freud'a göre yaşama yönelik içgüdüdür.

Eşikaltı Mesajlar Bilinçli olarak algılan-

mayan ancak yine de insanlann yargılan- tu, tutum ve davramşlannı etkileyebilen sözcük ya da resimler.

Eşitlik Kuramı İnsanlann en çok ödül ve bedellerin ve yapılan katkının iki taraf için de üç aşağı beş yukan aynı olduğu ilişkilerde mutlu olduğu düşüncesi.

Etki Yanlılığı Gelecekteki olumsuz olaylara göstereceğimiz duygusal tepkilerin yoğunluğunu ve süresini abartma eğilimi.

Etkileşimsel Liderler Net, kısa vadeli hedefler belirleyen ve bu hedeflere ulaşanla- n ödüllendiren liderler.

Etnografya Araştırmacının bir grup ya da kültürü içinden gözlemleyerek ve kendi fikirlerini dayatmaktan kaçınarak anlamaya çalıştığı araştırma yöntemi.

Evrim Psikolojisi Sosyal davramşlan doğal seçim ilkeleri doğrultusunda zamanla evrim geçiren genetik etmenlerle açıklamaya çalışan yaklaşım.

G

Geçmiş Görüş Yanlılığı Kişinin bildiği, olup bitmiş bir olayı aslında ne kadar öngörebileceğini abartma eğilimi.

Gelişim Zihniyeti Yeteneklerin işleyip geliştirebileceğimiz değişken nitelikler olduğu görüşü.

Genel Yükleme Bir olaya spesifik ve sınırlı sayıda durumların (örneğin, müzik dersindeki başannızı etkileyen, ancak diğer derslerinizi etkilemeyen müzik yeteneğimiz) değil, çok sayıda duruma bağlı etmenlerin (örneğin, birçok alandaki başarımızı etkileyen zekâmız) neden olduğuna inanma.

Gerçekleştirme Tasanlan İnsanlann bir amacı nerede, ne zaman ve nasıl gerçekleştirecekleri üzerine spesifik planlan.

Geri Alma insanlann belleklerinde depoladıktan bilgileri anımsama süreci.

Geştalt Psikolojisi Nesnenin nesnel, fiziksel niteliklerinden çok, insan zihnindeki öznel görünümünü incelemenin önemini vurgulayan psikoloji okulu.

Göreve Bağlı Ödüller Bir görevi yerine getirme karşılığında, görevin ne kadar iyi yapıldığına bakılmaksızın verilen ödüller.

Görev-Yönelimli Lider Çalışanlann duy- gulannndan ve ilişkilerinden çok, işin yapılmasıyla ilgilenen lider.

Gösterim Kuralları Hangi sözel olmayan davramşlan sergilemenin uygun olduğuyla ilgili kültürel kurallar.

Göstermelik Öykü Psikolojik gerçekçiliği korumak için katılımcılara çalışmanın gerçek amacımn yerine yapılan açıklama.

Gözlem Yöntemi Araştırmacının insanla- n gözlemlediği ve davranışlannndan edindiği izlenimlerini ve ölçümleri sistematik olarak kaydettiği teknik.

Gözlemciler Arası Güvenilirlik Bir veri kümesini bağımsız olarak gözlemleyen ve kodlayan iki ya da daha çok kişi arasındaki görüş birliği; iki ya da daha çok sayıdaki gözlemcinin birbirlerinden bağımsız olarak aynı gözlemlerde bulunduğunu ortaya koyan araştırmacılar gözlemlerin öznel olmadığım, bireyin doğrulan çarpıtan izlenimlerine dayanmadığını da göstermiş olur.

Grup Düşüncesi Grup sargmlığını ve dayanışmasını korumanın, olguları gerçekçi bir şekilde ele almanın önüne geçtiği düşünme tipi.

Grup Kutuplaşması Gruplarda üyelerin en baştaki eğilimlerini aşırıya taşıyan kararlar alma eğilimi.

Grup Sargmlığı Grubun üyelerim birbirine bağlayan ve karşılıklı düşkünlüğü teşvik eden özellikleri.

Güvenli Bağlanma Tarzı Karakteristik özellikleri güven, terk edilme korkusunun olmaması ve kişinin değerli ve sevilen birisi olduğuna inanması olan bağlanma tarzı.

H

Hazırlama Yakın zamanda yaşananların bir şemanın, ayıncı özelliğin ya da kavramın erişebilirliğini arttırması.

I

Iç Geçerlilik Bağımlı değişkeni yalmzca bağımsız değişkenin etkilemesini sağlamak; bunun için tüm dış değişkenler kontrol edilir ve katılımcılar farklı deney ko- şullanna rastgele atanır.

Iç-Dış Denetim Odağı Olanlann onlan kontrol etmemiz dolayısıyla gerçekleştiğine ya da iyi ya da kötü olaylann kontrolümüz dışında olduğuna inanma eğilimi.

İçe bakış İnsanlann kendi içlerine bakma ve kendi düşünce, duygu ve güdülerini inceleme süreci.

Iç-Grup Kişinin üyesi olarak özdeşleştiği grup.

İçsel Güdülenme Bir etkinliği dış ödül ya da baskılar nedeniyle değil, hoşlandığımız ya da ilgilendiğimiz için gerçekleştirmek. İçsel Mazeret Kişinin kendisiyle ilgili bir şeyi değiştirerek çelişkiyi azaltması (örneğin, tutumunu ya da davranışını de tirmesi).

İçsel Yükleme Bir olaya bizim dışı ki nedenlerin (örneğin, bir sınavın zor' gu) değil, bizimle ilgili bir şeyin (ö kendi yeteneğimiz ya da çabamız) olduğuna inanma, (s. 876) içsel Yükleme Birisinin belirli bir nışmı onunla ilgili tutum, karakter ya kişilik gibi bir nedene bağlamak, (s. 2 iki Adımlı Yükleme Süreci Bir başk davranışını, önce otomatik bir içsel > me yaptıktan sonra bu içsel yüklı uyarlamalar yapılabilmesine olanak veîr cek şekilde duruma bağlı olası nedenleri düşünerek çözümlemek, iki Etmenli Duygu Kuramı Duygusal deneyimin ilk olarak fizyolojik uyarılma, daha sonra da buna uygun bir açıklama arayışından oluşan iki adımlı bir benlik-algısı sürecinin sonucu yaşandığı düşüncesi. İkiyüzlülüğün Uyanlması Kişiyi davramş- lanyla ters düşen ifadelere yönelterek, daha sonra da savunduğu düşünceler ile davranıştan arasındaki tutarsızlığı hatırlatarak çelişki yaratmak. Bunun amacı, kişiyi daha sorumlu davranışlara yönlendirmektir, iknaya Yönelik iletişim Bir konuda belirli bir görüşü savunan iletişim (örneğin, konuşma ya da televizyon reklamı). tlgilen-ve-Arkadaşlık Kur Tepkisi Strese karşı kişinin kendisini ve çocuğunu korumaya (ilgilenme) ve tehditlerden korunmak için sosyal iletişim ağlan kurmava (arkadaş olma) yönelik sosyal etkinliklerle tepki vermesi.

llişki-Yönelimli Lider Öncelikle çalışanların duygulan ve ilişkileri ile ilgilenen lider işlem Kaybı Grup etkileşiminin herhangi bir yönüyle sorunlara iyi çözümler bulmayı engellemesi.

İzlenim Yönetimi Başkalarının bizi, görülmek istediğimiz şekilde görmelerini sağlamaya çalışmak.

K

Kaçman Bağlanma Tarzı Karakteristik özelliği yakınlık kurma denemeleri başa-

rısızlığa uğradığı için bağlanma gereksinimlerinin bastırılması olan bağlanma tarzı; bu tarzdaki insanlar yakm ilişkiler kurmakta zorlanırlar.

Kalıcı Yükleme Bir olayın zamanla değişmesi mümkün olan değil (örneğin, bir görev için harcadığımız çaba) değişmesi mümkün olmayan nedenlerden (örneğin, zekâmız) kaynaklandığına inanma.

Kamu Mallan İkilemi Kamu yaranna ortak bir havuza katkıda bulunulması gerektiğinde yaşanan ikilem.

Kamusal Boyun Eğme Kişinin başkalan- mn söylediklerine ya da yaptıklanna illa da inanıyor olmasa bile toplum içerisindeyken başkalanna uyması.

Karar Sonrası Çelişki Bir karar verdikten sonra ortaya çıkan çelişki; tipik olarak, yapılan seçimin hoşa giden yanlan yüceltilerek ve geri çevrilen seçenekler küçümsenerek azaltılır.

Karma Duygu Yüzün bir tarafı bir duyguyu dışa vururken, diğer tarafının farklı bir duyguyu yansıttığı yüz İfadesi.

Karşı Tutumu Savunma Kişinin kendi özel inanç ya da tutumuna karşı bir düşünce ya da tutumu dile getirmesi. Karşılaştırma Düzeyi insanlann belirli bir ilişkide elde edecekleri ödül ve cezala- nn düzeyi konusundaki beklentileri. Karşılıklı Bağımlı Benlik Görüşü Kişinin kendini başkalanyla ilişkileri bağlamında tanımlaması; davramşlanmn genellikle başkalannm düşünce, duygu ve eylemleri tarafından belirlendiğini kabul etmek.

Karşılıklılık Normu Birisine yardım etmenin gelecekte bu kişiden yardım görme olasılığını arttırması beklentisi. Karşıolgusal Düşünme Olabilecekleri hayal etmek için geçmişin bir yönünü zihinde değiştirme.

Katarsis Saldırgan bir harekette bulunarak, agresif davranışlar sergileyenleri izleyerek ya da saldırganlık fantezileri kurarak "basıncı düşürmenin", biriken saldırgan enerjileri azaltacağı ve böylece ileride saldırgan davranışlann ortaya çıkma olasılığım düşüreceği kanısı.

Kaygılı/İkircikli Bağlanma Tarzı Karakteristik özelliği yakınlık isteğinin karşılık görmeyeceği kaygısı olan bağlanma tarzı, ortalamadan yüksek kaygı düzeyleri ile sonuçlanır.

Kaynak İzleme İnsanlann belleklerinin kaynağını izlemeye çalıştığı süreç.

Kendi Irk Yanlılığı İnsanlann kendi ırklannndan insanlann yüzlerini, diğer ırktan olanlara oranla, daha iyi ayırt edebilmesi.

Kendine Hizmet Eden Yüklemeler Kişinin başanlannı açıklarken içsel, yatkınlığa bağlı etmenlere, başarısızlığını açıklarken ise dışsal, duruma bağlı etmenlere paye çıkarması.

Kendini Doğrulayan Kehanet İnsanlann bir başkasının nasıl biri olduğuyla ilgili beklentilerinin ona karşı davramşlannı etkilemesi ve onun bu beklentilerle tutarlı bir şekilde davranmasına neden olarak beklentilerin doğru çıkmasını sağlaması.

Kendini-Engelleme İnsanlann bir görevde başarısız olmalan durumunda kendilerini suçlamamak için engeller ve mazeretler yaratma stratejisi.

Kendini İkna Etme Kendini mazur gösterme çabalarının sonucunda ortaya çıkan ve uzun süre etkili olan tutum değişimi.

Kentsel Uyaran Yüklemesi Hipotezi Şehirlerde yaşayan insanlann sürekli olarak uyancı bombardımanı altında olduğu ve kendilerini bu yükün altında ezilmekten korumaya çahştıklan kuramı.

Kişiye Özgü Kredi Kişinin grup normlanna uyarak zamanla toleransım arttırması; yeterli kişiye özgü kredi kazanan kişi bazen grup tarafından cezalandırılmadan norm

lardan sapan davranışlar sergileyebilir. Kitlesel Ruhsal Hastalık Bilinen hiçbir fiziksel neden olmaksızın bir grup insanda benzer fiziksel belirtilerin ortaya çıkması. Klasik Koşullama Duygusal bir tepki yaratan bir uyarıcının (örneğin, büyük anneniz) ilk uyananın duygusal özelliklerini üzerine alana dek aynı tepkiyi yaratmayan nötr bir uyancı ile (örneğin, kurabiye kokusu) sürekli olarak eşleştirilmesi.

Kod Çözme Başkalannm sergilediği sözel olmayan davranışın anlamını yorumlama; örneğin, sırtınız sıvazlandığında bunun bir lütuf mu yoksa sevecenlik ifadesi mi olduğuna karar verme.

Kodlama Gülümseme ya da birinin sırtını sıvazlama gibi sözel olmayan bir davranışta bulunma ya da ifade etme.

Konsensüs Bilgisi Belirli bir aktör ile başkalannm aynı uyancıya karşı ne derece aynı şekilde davrandığı ile ilgili bilgiler. Kontrollü Düşünme Bilinçli, kasıtlı, istemli ve çaba harcayarak düşünme. Korelasyon Katsayısı Bir değişkenin diğerini ne kadar öngördüğünü -örneğin, insanlann boylanna bakarak kilolannı ne kadar iyi tahmin edebileceğinizi- hesaplamaya yarayan istatistiksel teknik. Korelasyon Yöntemi İki ya da daha çok değişkenin sistematik olarak ölçülmesi yoluyla aralanndaki ilişkinin (yani birinin diğerini ne kadar öngördüğü) değerlendirildiği araştırma yöntemi.

Korku Yaratan İletişim İnsanlann t lannı onlarda korku yaratarak değişe ye çalışan iknaya yönelik mesajlar

Koşula Seçkisiz Atama Tüm katılu rın deneyin herhangi bir koşulund yer alma şansı olmasını sağlayan seçkisiz atama sayesinde araştır katılımcılann kişilik ya da geçmişlin deki farklılıklara! koşullara eşit b£ı kilde dağıldığından görece daha olur.

Kovaryasyon Modeli Bu kurama göre, î risinin davranış nedenleri ile ilgili yükleme oluştururken sistematik oli olası nedensel etmenlerin söz konusu < dugu ya da olmadığı koşullann örünuisüp ne ve davranışın sergilenip sergilenmediğine dikkat ederiz.

.

,J Kurumsal İnceleme Kurulu (KİK) Bir ku- ^ rumda yürütülecek bütün psikolojik araş- ' £ tırmalan önceden inceleyen ve etik i lkele- re uygunluğunu denetleyen en az bir bi- .% lim insanı üye, bir bilim insanı olmayan ‘ ' üye ve kurumla bağlantısı olmayan diğer bir üyeden oluşan grup; bir araştırmanın - başlayabilmesi için önce KİK tarafından onaylanması gerekir. [1] Kültürler Arası Araştırma “Söz konusu psikolojik süreçler her iki kültürde de var mı, yoksa insanlann yetiştirildiği kültüre mi özgü?” sorusuna yarnt bulmak için : farklı kültürlerden insanlar ile yürütülen ; araştırma.

Liderlikte Duruma Bağlılık Kuramı Etkin liderliğin hem liderin görev-yönelimli ya da ilişki-yönelimli olmasına hem de liderin grup üzerindeki denetim ve etkisine bağlı olduğu düşüncesi.

M

Mevcut Sezgisel Kestirme Yol Bir yargı- akla en kolay gelen düşünceye dayan- dırıldığı zihinsel karar kısası.

Müşterek İlişkiler insanlann öncelikli Saygısının diğer kişinin gereksinimlerini .karşılamak olduğu ilişkiler.

rf N

gedenlerin Doğurduğu Tutum Değişimi Kişinin tutumlannm nedenlerini düşünmesi sonucunda tutumunun değişmesi; insanlar tutumlannm akla yakın olan ve kolayca dile getirilebilen nedenlere uyduğunu düşünür.

Nedensel Kuramlar Kişinin kendi duygulan ve davranışlan ile ilgili kuramlan; genellikle bu tip kuramlan kültürümüzden öğreniriz (örneğin, "gözden ırak, gönülden ırak").

Normatif Sosyal Etki Başkalanmn hoşa gitmek ve kabul edilmek için uymacı davranışlar sergilememize yol açan etkileri: bu tip uymacılık grup inanç ve davranışlarına kamusal boyun eğme ile sonuçlanırken bu inanç ve davranışlann özel kabulü her zaman söz konusu olmayabilir.

O

Olasılık Düzeyi (p-değeri) İstatistik teknikleriyle hesaplanan ve araştırmacıya deney sonuçlannm bağımsız değişken ya da değişkenlere bağlı olarak değil, şans eseri ortaya çıkma olasılığım gösteren sayı. Sosyal psikolojinin de dâhil olduğu bilimsel geleneklere göre, so- nuçlann incelenen bağımsız değişkenden değil de şans eseri kaynaklandığım gösteren olasılık düzeyi % 5'in altındaysa sonuçlar *kayda değer* (güvenilir) kabul edilir.

Ortak Mülkiyet ikilemi Herkesin ölçülü bir şekilde kullanıldığında tazelenecek, aşın kullanımda ise tükenecek ortak mallan kullandığında ortaya çıkan ikilem. Onaya Çıkanlan Anılar Cinsel taciz gibi geçmişte yaşanmış, ancak unutulmuş ya da bastınlmış bir olayın anımsanması. Otomatik Düşünme Bilinçdışı, kasıtsız, istemsiz ve çabasız-eforsuz düşünme.

Ö

Öğrenilmiş Çaresizlik Olumsuz bir olayı kalıcı, içsel ve genel etmenlere bağlamanın sonucunda oluşan kötümserlik hâli. Örtük Kişilik Kuramı İnsanlann çeşitli kişilik özelliklerini gruplamak için kullandığı bir şema tipi; örneğin, çoğumuz nazik birisinin aynı zamanda iyi kalpli olacağına inanırız.

örtük Tutumlar İstem dışı, kontrol edilemeyen ve kimi zaman bilinçdışı olan tutumlar.

Özel Kabul insanlann yaptıklanna ya da söylediklerine gerçekten inanarak onlann davranışlarına uyma.

özgeci Kişilik Bireyin çeşidi durumlarda başkalanna yardım etmesine neden olan nitelikler.

Özgecilik Karşılığında bir bedel ödemek gerektiğinde bile başkasına yardım etme isteği.

öz saygı İnsanlann kendi öz değerleri, yani kendilerini ne kadar iyi, yeterli ve saygın gördükleri ile ilgili değerlendirmeleri.

Öz yeterlik Kişinin istenen sonuçlara ulaşmasını sağlayacak spesifik eylemleri gerçekleştirme yeteneğine olan inancı.

P

Planlı Davranış Karamı Kişinin planlı, düşünerek sergilediği davramşlannı en iyi öngören şeyin kişinin belirli davranışlara yönelik tutumları, öznel normlan ve algılanan davranış kontrolü olduğu fikri.

Poligraf İnsanlann fizyolojik tepkilerini (örneğin, kalp atış hızım) ölçen bir makine; poligraf operatörleri kişinin sorulara yanıt verirken verdikleri fizyolojik tepkileri gözlemleyerek yalan söyleyip söylemediğini anlamaya çalışırlar.

Psikolojik Gerçekçilik Bir deneyde tetiklenen psikolojik süreçlerin gündelik hayatta yaşanan psikolojik süreçlere benzeme oranı.

R

Rastgele Seçim Bir ömeklemin nüfusun genelini temsil ettiğinden emin olmak için

örnekleme seçilme konusunda herkese eşit şans tanıyan ömeklem oluşturma yöntemi.

S

Sabit Zihniyet Herkesin belirli ve değişmez oranda yeteneğe sahip olduğu görüşü.

Sadece Maruz Kalmanın Etkisi Bir uyancıya ne kadar fazla maruz kalırsak ondan hoşlanma eğilimimizin o denli artması.

Sağlamlık Stresli olaylara verilen hafif, geçişli tepkiler ve bunu hızlı bir şekilde normal, sağlıklı işleyişe dönüşün izlemesi.

Sahte Anı Sendromu Nesnel olarak sahte olmasına karşın doğru kabul edilen geçmiş travma deneyimlerini anımsamak. Saldırgan Uyancı Saldırgan tepkilerle bağdaştınlan (örneğin, bir silah) ve yalnızca varlığıyla bile saldırganlık olasılığını arttıran bir nesne.

Saldırganlık Kasıtlı olarak zarar ya daJUl vermeye yönelik davranışlar sergüem»t3İjl Savaş-ya da-Kaç Tepkisi Strese stres **ijİfj** nağına saldırarak ya da ondan karâ^PI tepki vermek.

Savunmacı Yüklemeler Incinebüırlıffjpf ölümlülük duygularını engellemeye yJffB lik davranış açıklamalan.

Serotonin Beyinde saldırgan itkilere kili vurabilen bir kimyasal. yü

Sevgiye Evrimsel Yaklaşım Evrimsel biyeli lojiden türetilen ve erkek ve kadmlann baSİ birlerinde farkh özellikleri çekici bulduğlSf nu öne süren bir kuram; erkekler kadtnpfi nn görünüşünden, kadınlar erkeklerfEI kaynaklarından etkilenirler çünkü bu saylPl de üreme başarılarını maksimize ederler '"®

Seyirci Kalma Etkisi Bir acil duruma ta- ■-Ü nık olanlann sayısı ne kadar yüksekse, ıç-Jı lerinden birinin kurbana yardım etme olasılığının da o kadar az olduğunu gösteren bulgu. ;-

*r^*

Sezgisel-Sistematik İkna Modeli İknaya yönelik iletişimlerin tutum değişimine yol açmasını iki yoldan açıklayan model; mesajların üstün yanlarını sistematik olarak işlemek ya da zihinsel kısayollar (sezgisel kestirme yollar) kullanmak, örneğin "Uzmanlar her zaman haklıdır.

Sorumluluğun Dağılması Olaya tanık olanlann sayısı arttıkça hissedilen yardım etme sorumluluğunun da düşmesi.

Sosyal Algı Başka insanlar hakkındaki izlenimlerimizin ve çıkanmlanmızın nasıl oluştuğunun incelenmesi.

Sosyal Aylaklık İnsanlann başkalannm yanmdayken ve bireysel başanmlan degerlendirilemiyorken rahatlama ve bunun sonucunda da basit işlerde daha kötüy karmaşık işlerde daha iyi başanm sergileme eğilimi.

j0Syal Biliş İnsanların kendileri ve sosyal İfinya ile ilgili düşünme şekilleri; yargı ve (sararlara varırken sosyal bilgileri seçme, yorumlama, anımsama ve kullanma biçimlerimiz.

Sosyal Değiş Tokuş Kuramı İnsanlann Jişkileri hakkmdaki hislerinin ilişkiden aldıklarını düşündükleri ödüllere, ödejükierini düşündükleri bedele ve ne tip bir ilişkiyi hak edip etmedikleri ve bir başkasıyla daha iyi bir ilişki yaşama olasılıkları üzerine düşüncelerine dayandığını savunan kuram.

Sosyal Destek Gereksinimlerimize başkalarının da duyarlı ve verici olduğunu hissetmemiz.

Sosyal Etki Başka insanlann söylediklerinin, eylemlerinin ya da yalnızca varlıklarının düşüncelerimiz, duygulanınız, tutum ya da davranışlanmız üzerinde yarattığı etki.

Sosyal Etki Kuramı Sosyal etkiye uymanın grubun öneminin gücüne, yakınlığına ve gruptaki insan sayısına bağlı olduğu düşüncesi.

Sosyal Karşılaştırma Kuramı Kendi yetenek ve tutumlanmızı kendimizi başkalanyla karşılaştırarak öğrendiğimiz görüşü. Sosyal Kolaylaştırma İnsanlarda başkalarının yanmdayken ve bireysel başanm- lannın değerlendirilme olasılığı olduğunda kolay görevlerde daha iyi, karmaşık görevlerde daha kötü sonuçlar alma eğilimi.

Sosyal Normlar Grubun kendi üyelerine yönelik kabul gören davranış, değer ve inançlarla ilgili örtük ya açık kurallan.

Sosyal Öğrenme Kuramı Bu kurama göre sosyal davranışlan (örneğin, saldırganlığı) başkalanm gözlemleyip taklit ederek öğreniriz.

Sosyal Psikoloji İnsanlann düşünce, duygu ve davranışlannın başka insanlann gerçek ya da hayali varlıklanndan nasıl etkilendiğinin bilimsel olarak incelenmesi. Sosyal Roller Bir grupta belirli insanlann nasıl davranması gerektiği ile ilgili paylaşılan beklentiler.

Sosyal Uyumlama İnsanlann bir başkasının tutumlannı benimseme süreci.

Sözel Olmayan İletişim İnsanlann, kasıtlı ya da kasıtsız olarak, sözcükleri kullanmadan iletişime geçme yolu; yüz ifadeleri, ses tonu, jesder, beden duruşu ve hareketleri, dokunma ve bakış sözel olmayan ipuçlandır.

Stres İnsanlann çevrenin talepleriyle baş edemediklerini hissettiklerinde yaşadığı olumsuz duygu ve inançlar.

Ş

Şemalar İnsanlann sosyal dünya ile ilgili bilgilerini temalar ya da konular çevresinde düzenlemek için kullandıktan ve fark ettikleri, üzerine düşündükleri ve anımsadıktan bilgileri etkileyen zihinsel yapılar.

T

Taramalar Temsilî bir ömeklem oluşturan insanlann, davranışlan ve tutundan ile ilgili sorulan (genellikle isim vermeden) yanıtladığı araştırma.

Tekrarlamalar Bir çalışmanın, genellikle farklı katılımcı popülasyonu ile ya da değişik ortamlarda yinelenmesi.

Temel Araştırma Yalmzca entelektüel merakla insanlann neden belirli biçimlerde davrandığı sorusuna yanıt bulmak için tasarlanan çalışmalar.

Temel Oran Bilgisi Popülasyondaki farklı kategorilere ait üyelerin görülme sıklığı ile ilgili bilgi.

Temel Yükleme Hatası Durumsal etmenlerin rolünü hafife alarak insanlann davranışlannı etkileyen içsel, yatkınlıklara bağlı etmenlerin rolüne olduğundan fazla değer biçmek.

Temsil Edilebilir Sezgisel Kestirme Yol İnsanlann bir şeyi tipik bir vakaya ne kadar benzer olduğu doğrultusunda sınıflandırdığı zihinsel bir kısayol.

Tepkisellik Kuramı İnsanlar belirli bir davranışı sergileme özgürlüklerinin tehdit altında olduğuna inandığında nahoş bir tepkisellik hâli ortaya çıkar ve bunu da tehdit altındaki davranışı sergileyerek azaltır.

Testosteron Saldırganlıkla ilişkilendirilen bir hormon.

Thanatos Freud'a göre ölüme yönelik içgüdüdür ve saldırgan davranışlara neden olur.

Toplum Yanlısı Davranışlar Bir başkasının yarannı gözeterek gerçekleştirilen herhangi bir eylem.

Toplumsal Biliş İnsanlann kendileri ve sosyal dünyayı düşünme biçimleri; daha ayrıntılı olarak, insanlann bir yargıya ya da karara varırken sosyal verileri seçme, yorumlama, anımsama ve kullanma biçimleri.

Toplumsal İkilem Birey için en kazançlı yolun, çoğunluk tarafından seçilmesi durumunda herkes için zararlı olacağı bir çatışma durumu.

Tutarlılık Bilgisi Belirli bir aktör ile uyana arasındaki davranışın farklı zaman ve koşullarda ne derece aynı kaldığı ile ilgili bilgi.

Tutkulu Sevgi Birisini yoğun bir şekilde arzulamaktır ve buna fizyolojik uyanlmışlık eşlik eder; sevgimiz karşılık gördüğünde büyük bir doyum ve coşku, aksi takdirde üzüntü ve keder hissederiz.

gunlukla daha üst statüdeki bu kişiyi pohpohlama ve övme süreci.

Tutum Erişilebilirliği Tutum nesnesi kişinin bu nesneyle ilgili değerlend'- • arasındaki bağlantının gücü, kişinin neyle ilgili duygulannı ne kadar hızlr tarabildiği ile ölçülür.

Tutumlar İnsanlar, nesneler ya da çelerle ilgili değerlendirmeler.

Tutumun Aşılanması Mesajlara karşıt çük dozlarda fikirleri önceden aşı] insanlan tutum değiştirme çabalanna şı bağışık hâle getirmek.

U

Usul Adaleti İnsanlann, örneğin suçlu " yoksa masum mu olduklanna, karar vernte sürecinin sonuçlanın belirleyen usul adilliği hakkmdaki değerlendirmeleri. Uygulamalı Araştırma Belirli bir sosyal sorunu çözmek üzere tasarlanan çalışmalar. Uyma Başka insanlann gerçek ya da hayalî etkileri sonucunda kişinin davramşlan- nuı değişmesi.

Uyuşma Yanlılığı İnsan davranışlarının yatkmlıklanyla (kişilikleriyle) uyuştuğunu (karşılık geldiğini) düşünme eğilimi Uzlaşma Çatışma hâlindeki karşıt tarafla - nn teklifler ve karşı teklifler sunduğu ve her iki tarafın da anlaşması durumunda bir çözüme ulaşıldığı bir iletişim biçimi.

Ü

Üst-Analiz Bağımsız değişkenin güvenilir olup olmadığını görmek için iki ya da dsha çok çalışmada elde edilen sonuçların ortalamasını alarak uygulanan istatistik tekniği.

Y

Yağ çekme İnsanlann genellikle kendilerini bir başkasına hoş göstermek için ço-

Yakınlık Etkisi En çok gördüğünüz ve etkileşime girdiğiniz insanlann arkadaşınız

ya da sevgiliniz olma ihtimalinin yüksek olması.

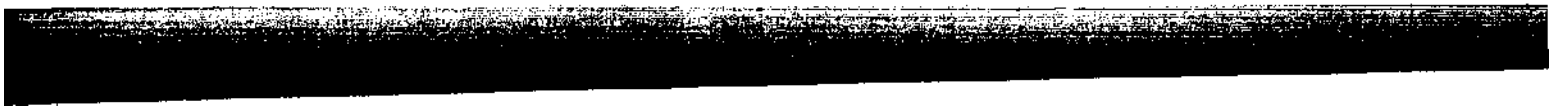
Yale Tutum Değişimi Yaklaşımı iknaya yönelik mesajların hangi koşullar altında insanlann tutumlanm değiştirme olasılığının daha yüksek olduğunun incelenmesi, bu çalışma "kim kime ne dedi" sorusuna, yani iletişimin kaynağına, iletişimin doğasına ve dinleyicinin doğasına odaklanır.

Yanlış Uyanlmışlık Yüklemesi İnsanla- nn neden belirli bir şekilde hissettikleri konusunda yanlış çıkarımda bulunmala- n süreci.

Yargıya Varmada Sezgisel Kestirme Yol İnsanlann hızlı ve etkin bir şekilde yargıya varmak için kullandığı zihinsel kı- sayollar.

Yatının Modeli İnsanlann bir ilişkiye bağlılığının yalnızca ilişkiden ödüller, bedeller, karşılaştırma düzeyi ve alternatifleri karşılaştırma düzeyi bağlamında duyduklan doyuma değil, aynı zamanda ilişkiye ne kadar emek verdiklerine ve ilişkiyi bitirdikleri takdirde neler kaybedeceklerine dayandığını savunan kuram. Yeniden Yapılandıncı Bellek Olay yaşandıktan sonra karşılaşılan bilgilerin olaya dair anılan çarpıtması.

Yetersiz Cezalandırma Kişinin arzu edilen bir etkinlik ya da nesneye direndikten sonra yeterli dışsal mazeret olmamasından dolayı çelişki yaşaması; genellikle kişinin yasak etkinlik ya da nesneyi olduğundan değersiz görmesiyle sonuçlanır. Yorumlama İnsanlann sosyal dünyayı algılama, anlama ve değerlendirme biçimleri. Yukan Doğru Sosyal Karşılaştırma Kendimizi, belirli bir ayırt edici özellik ya da yetenek açısmdan, bizden daha iyi durumdaki insanlarla karşılaştırmak. Yükleme Kuramı İnsanlann kendilerinin ve başkalanmn davranış nedenlerini açıklama şekilleriyle ilgili bir tanım.



Kaynakça

Aarts, H., Custers, R., & Holland, R. W. (2007). The nonconscious cessation of goal pursuic When goals and ne- gative afïect are coacdvated. *Journal of Personalİty and Social Psychology, 92,* 165-178.

Aarts, H., Sr Dijksterhuis, A. (2003) The silence of the library: Hnvironmenc, situational norm, and social beha- vior. Joumaî *of Personalİty and Social Psychology, 84,* 18-28.

Abelson, R. P., Kinder, D. R-. Peters, M. D., & Fiske, S. T. (1982). Affecclve and seman tic components in politi- cal person percepüon. *Journal of Personalİty and Social Psychology,* 42, 619-630.

Abraham, M. M., & Lodish, L. M. (1990). Gettrng the most out of advertising and promotion. Harvard Business *Review, 68,* 30-60.

Abrahamse, W., Sceg, L., & Vlek, C. (2005). A review of incervenüon studies aimed at household energy conser- vation. *Journal of Environmental Psychology,* 25, 273-291.

Abrams, D., Marques, J. M., Bown, N.ı & Henson, M. (2000). Pro-norm and anti-nonn deviance within and bet- ween groups. *Journal of Personalİty and Social Psychology, 78,* 906-912.

Abrams, D., Viki, *O.* T., Masser, B., & Bohner, G. (2003). Perceptions ofstranger and acquaintance rape: The role of benevolcnt and hostile sexism in victim blame and rape proclivity. *Journal of Personalİty and Social Psychology, 84,* 111-125.

Abrams, D., Wetherell, M., Cochrane, S., Hogg, M. A., & Tumer, J. C. (1990). Knowing what to think by kno- wing who you are: Self-categorization and the nature of norm formation, conformity and group polarizati- on. BritisJı *Journal of Social Psychology, 29,*97-119.

Adams, G., Anderson, S. L, & Adonu, J. K. (2004). The cultural grounding of closeness and intimacy. In D. J. Mashek & A. Aron (Hds.), *Handbook of closeness and intimacy* (s. 321-342). Mahwah, NJ: Erlbaum.

Abramson, L, Seligman, M., & Teasdale, J. (1978). Leamed helplessness in hutnans: Critique and reformulati- on. *Journal of Abnormal Psychology, 87,*49-74.

Adler, J. (1997, March 22). It's a wise father who knows°NewsweeJt, s. 73.

Adolphs, R. (2003). Cognicive neuroscience of human social behavior. *Nature Rev*ievv. *Neuroscience,* 4,165-178.

Aiello, J. R., & Douthitt, E. A. (2001). Social facilitation from Tripiett to electronic performance monitoring. *Group Dynamics: Theory, Research, and Practice, 5,*163-180.

Ainsworth, M. D. S., Blehar, M. C., Waters, E., & Wall, S. (1978). *Pattems of attachment:* A *psychological study of* the *strange situation.* Hiüsdale, NJ: Erlbaum.

Ajzen, I. (1985). From intendons to acdons: A theory of planned behavior. InJ. Kuhl &]. Beckmaım (Eds.), Ac* tion *controU From cognition to behavior* (s. 11-39). Heidelberg, Germany: Springer-Verlag.

Ajzen, I_M & Fishbein, M. (1980). *Understanding atütudes and predicting social behavior.* Engİewood Clifts, NJ: Prentice Hail

Ajzen, I., & Fishbein, M. (2005). The influence of atticudes on behavior. In D. Albarracin, B. T. Johnson, & M. P. Zanna (Eds.), The *handbook of attitudes* (s. 173-221). Mahwah, NJ: Erlbaum.

Akert, R. M. (1998). *Terminating romantic relationships: The role of personal responsibility and gender* Un IlİPM hed manuscript, Wellesley College. ^||B

Akert, R. M.. ChenJ., & Panter, A. T. (1991). *Facial prominence and stereotypes: The incidcncc and meaninv* Jtf9 *ce-ism* in print *and* television *media.* Unpublished manuscript. Wellesley College.

Akert, R. M.. & Panter, A. T. (1986). Extraversion and the ability to decode nonverbal communicatıon *PersahİSl lity*

and İndividual Diffcrences, 9, 965-972.

Akrami, N., Hedlund, L., & Ekeharamar, B. (2007). Personality scale response latencies as self-schema mırafS ton: The inverted-u effect revisited. *Personality and individual Differences,* 43,611-618 3H

Alaskan village copes with real-life impacts of global climate change (2008, July 10). Online News Hour RetxteâÎ9 on December 30, 2008, from www.pbs.orgı'newshour/bb/environmeno5uly-dec08/alaskawarming_07-io^^H

Albarracin, D., Durantini, M., Earl, A., Gunnoe, J., Leeper, J. (2008). Beyond the most willing audienc-3™ meta-intervention to increase exposure to HlV-prevendon programs by vulnerable populations, ^rnflflf *Psychology, 27,* 638-644.

Albarracin, D., Durantini, M. R., & Earl, A. N. (2006). Empirical and theoretieal condusions of an analysisoll outcomes of HIV-prevention mterventions. *Current Directions in* Psychoğical Science, 15, 73-78. -Jl| Albarracin, D., Gillette, J. C., Earl, A. N., Glasman, L. R., Durantini, M. R., & Ho, M. (2005). A test of majör asli sumptions about behavior change: A comprehensive look at the effects of passive and active HlV-prevenüP on interventions since the beginning of the epidemic. *Psychoğical* fiulletin, 131, 856-897. -âjjl

Albarracin, D., Johnson, B. T., Fishbein, M., & Muetlerleile, P. A. (2001). Theories of reasoned action and pli^S ned behavior as models of condom use: A meta-analysis. Psychoğical Bulletin, 127,142-161.

Albarracin, D., & Wyer, R. S., Jr. (2000). The cognitive impact of past behavior. înfluences on beliefs, attıtudesS and fucure behavioral decisions. *Journal of Personality and Social Psychology, 79,* 5-22.

Albarracin, D., & Wyer, R. S., Jr. (2001). Elaborative and nonelaboraüve processing of a behavior-related com-¥ munication. *Personality and Social* Psychology Bu!!etfn, *27,* 691-705. ^

Ailen, M., D'Alessio, D., & Brezgel, K. (1995). A *meta-analysis summarizîng the ejfects of pornography:* VoL 2. Aggression a/ter exposure. Thousand Oaks, CA: Sage.

Ailen, M., Donohue, W. A., & GrifEn, A. (2003). Comparing the influence of parents and peers on the choıce to - use drugs. *Criminaljustice and Behavior,* 30,163-186.

Ailen, V. L. (1965). Situational factors in conformity. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances* in *experimental social psychology* (Vol. 2, s. 133-175). New York: Academic Press.

^

Ailen, V. L, & Levine, J. M. (1969). Consensus and conformity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 5,» 389-399. \

Almeida, D. (2005). Resilience and vulnerability to daily stressors assessed via diary methods. *Current Directions*> in *Psychoğical Science,* 14,64-68.

AUison, P. D. (1992). The çukura! evoluüon of bcncficient norms. Social Forces, 71, 279-301.

Allport, G. W. (1954). The *nature of prejudice.* Reading, MA: Addison-Wesley.

Allport, G. W. (1985). The historical background of social psychology. İn G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), The *handbooh of* social psychology (3tc^ ed., Vol. 1, s. 1-46). Ne w York: McGraw-Hill.

Altman, L K. (2000, January 18). Mysterious illnesses often tura out to be mass hysteria. Nevv *York Times*, s. D7, D12.

Alvarez, L (2003, June 22). Arranged marriages geta little rearranging. *NewYork Times*, s. 3.

Amato, P. R. (1983). Helping behavior in urban and rural environments: Field scudies based on a taxonomic organization of helping episodes. *Joumal of Personality and Social Psychology,* 45, 571-586.

Ambady, N., Bernieri, F. J., & Richeson, J. A. (2000). Toward a histology of social behavior Judgmental accu- racy from thin slices of the behavioral stream. In M. P. Zarina (Ed.), *Advances* in *experimental social psychology* (Vol 32, s. 201-271). San Diego, CA: Academic Press.

Ambady, N., & Rosenthal, R. (1992). Thin slices of expressive behavior as predictors of interpersonal consequ- ences: A meta-analysis. Psychoğical Sulletin, 111, 256-274.

Ambady, N., & Rosenthal, R. (1993). Half a minuce: Predicting teacher evaluations from thin slices of nonver- ■ bal behavior and physical attractiveness. *Journal of Personality and Social* Psychology, 64,431-441.

American Psychoğical Association. (1992). Ethical principles of psychologists and code of conduct. *American Psychologist*, 47,1597-1611,

American Psychoğical Assodation. (2002). *Ethical principles of psychologists and* code *of conduct.* Retrieved (rom *www.apa.org/ethics*

Ames, D. R.ı & Flynn, F. J. (2007). What breaks a leader The curviünear relation between assertiveness and leadership. *Journal of Personality and Social Psychology,* 92,307-324.

Amir, 1. (1969). *Contact* hypothesis in ethnic relations. *Psychoğical Sulletin, 71,*319-342.

Amir, 1. (1976). The role of intergroup contact in change of prejudice and ethnic relations. İn P. A. Katz (Ed.), *Towards the elimination of racism* (s. 245-308). New York: Pergamon Press.

Aınodio, D. M., & Showers, C. J. (2005). 'Similarity breeds tiking' revisited: The moderating role of commitment. *Journal oj Social* and *Personal* Relationships, 22, 817-836.

Andersen, B., Farrar, W. B., Golden-Kreutz, D. M., Glaser, R.. Emery, C. F., & Crespin, T. R. (2004). PsycHological, behaviorai, and immune ehanges aftcr a psychological intervention: A clinical trial. Journal *oj* Clinical Oncology, 22, 3570-3580.

Andersen, S. M. (1984). Self-knovvledge and social inference: II- The diagnosticicy of cognitive/affective and be-

havioral data. Journal *of Personalİty and* Social Psychology, 46, 294-307.
Andersen, S. M., & Bem, S. L. (1981). Sex ryping and androgyny in dyadic interaetion: Individual differences in responsiveness to physical attracüvçness. *Joumal of Personalİty and Social Psychology,* 42, 74-86.
Andersen, S' M., & Kiatzky, R, L. (1987). Traics and social stereotypes: Levels of categorizaöon in person peT-ception. Journal *of Personalİty and Social* Psychology, 53, 235-246.
Andersen, S. M., & Ross, L. D. (1984). Self-knowledge and social inference: I. The impact of cognitive/affective and behaviorai data. *Joumal of Personalİty and Social Psychology,* 46, 280-293.
Anderson, C. (2009; personal communication). Sorae Speculaıions about Global Warming and Aggression.
Anderson, C. A. (1995). İmplicit personality theories and empirical data: Biased assimilation, belief perseveran- ce and change, and covariation deteetion sensitivity. *Social Cognition,* 13, 25-48.
Anderson, C. A. (1999). Attributional style, depression, and loneliness: A cross-cultural comparison of American and Chinese students. *Personality and Social Psychology Bulletin, 25,* 482-499.
Anderson, *C. A.,* Anderson, B., & Deuser, W. (1996). Examining an affeetive aggression framework: Weapon and temperature effects on aggressive thoughts, affect, and attitudes. *Personality and* Social *Psychology Bulletin,* 22, 366-376.
Anderson, C. A., & Anderson, D. C. (1984). Ambient temperature and violent erime: Tests of the linear and cur-vilinear hypotheses, *Joumal of Personality and Social Psychology,* 46,91-97.
Anderson, C. A., & Bushman, B. J. (1997). Extemal validity of 'trivial" experiments: The case of laboratory ag-gression. Review *of General Psychology, 1,* 19-41.
Anderson, C. A., Bushman, B. J., & Groom, R. W. (1997). Hot years and serious and deadly assault: Empirical tests of the heat hypothesis. *Joumal of Personality and Social Psychology,* 73,1213-1223.
Anderson, C. A., & Dili, K E. (2000). Video games and aggressive thoughts, feelings, and behavior in the labo- ratory and in life. *Joumal of Personality and Social Psychology, 78,* 772-790.
Anderson, C A., Lepper, M. R., & Ross, L (1980). The perseverance of social theories: The role of explanation in the persistence of diseredited information. *Joumal of Personality and* Social *Psychology,* 39,1037-1049.
Anderson, N. B. (1989). Racial differences in stress-induced cardiovascular reactivity and hypertension: Current status and substantive issues. *Psychological Bulletin,* 105, 89-105.
Angier, N. (2006, January 3). The cute factor. New *York* Times, s. D1-D8.
Antom, M. H., Lutgendorf, S. (2007). Psychosocial factors and disease progression in cancer. *Current Directi-* ons in Psychological Science, 16,42*46.
Archer, D. (1991). A world *of gestures:* Culture and *nonverbal communication* [Videotape and manual]. Berkeley: University of Califomia Extension Çenter for Media and Independent Leaming.
Archer, D. (1994). American violence: How high and why? Law *Studies, 19,*12-20.
Archer, D. (1997a). Unspoken diversity: Cultural differences in gestures. QuaHtotive Sodology, 20,79-105.
Archer, D. (1997b). A *world of differences: Understanding cross-cultural* communication [Videotape and manual]. Berkeley: University of Califomia Extension Çenter for Media and Independent Learnmg.
Archer, D., «&r Akert, R. M. (1977a, October). How well do you read body language? *Psychology Today,* s. 68-69, 72,119-120.
Archer, D., & Akert, R. M. (1977b). Words and everything else: Verbal and nonverbal cues in social interaetion. *Joumal of Personality and Social Psychology,* 35,443-449.
Archer, D., & Akert, R. M. (1980). The encoding of meaning: A test of three theories of social interaetion. Sori-*ological lnquiry, 50,* 393—419.
Archer, D., & Akert, R. M. (1984). Problems of context and criterion in nonverbal communication: A new look at the accuracy issue. İn M. Cook (Ed.), issues in *person perception* (s. 114-144). New York: Methuen.
Archer, D., & Akert, R. M. (1998). *The interpretation of behavior: Verbal and nonverbal factors in person perception,* New York: Cambridge University Press.
Archer, D., & Gartner, R. (1976). Violent acts and violent times: A comparative approach to postwar homicide rates. *American* Sociologtcal Rcview, 41, 937-963.
Archer, D., & Gartner, R. (1984). *Violence and* erime in cross-nationaİ *perspeetive.* New Haven, CT: Yale University Press.
Archer, D., Iritani, B., Kimes, D. D., & Barrios, M. (1983). Face*ism: Five studies of sex differences in facial pro-minence. *Joumal of Personality and Social Pyschology,* 45, 725-735.

Archer, D., & McDaniel, P. (1995). Violence and gender: Differences and similarities across societies. In R. B Ruback & N. A. W emer (Eds.), Interpersonal violent behaviors: Social *and* cuitural aspects (s. 63-88). New York: Springer-Verlag.

Arendt, H. (1965). *Eichmann* in *Jerusalem: A report on the banality of evil.* New York: Viking.

Argyle, M. (1975). *Bodily communication.* New York: International Universities Press.

Argyle, M. (1986). Rules for social relationships in four cultures. Austraiian *Joumal of Psychology, 38,* 309-318.

Arkes, H. R., & MelJers, B. A. *(2002). Do* juries meet our expectations? *Law and Human Behavior, 26,* 625-639.

Arkin, R. M., & Maruyama, G. M. (1979). Attribution, affect, and college exam performance. Joumal o/ Educa- tional *Psychology, 71,* 85-93.

Arkin, R. M., & Oleson, K. C. (1998). Self-handicapping. in J. M. Darley & J. Cooper (Eds.), Attribuΐion and so- *cial interaetion: The legacy ofEdyvard E.Jones* (s. 313-341). Washington, DC: American Psychological Association.

Armitage, C. J., & Conner, M. (2001). Social cognitive determinants of blood donation. *Journal of Applied Social Psychology,* 31, 1431-1457.

Armor, D. A., & Taylor, S. E. (1998). Situated opümism: Specific outeome expectancies and self-regulation In M. P. Zanna (Ed.), *Advances* in «perimentûl social psychology (Vol. 30, s. 309-379). San Diego, CA: Acade- mic Press.

Arms, R. L., Russell, G. W., & Sandilands, M. L. (1979). Effects on the hostility of speetators of viewing aggressive sports. *Social Psychology Quarterly, 42,* 275-279.

Armstrong, L. (2000). It's *not about* the *bike: My joumey back to life.* New York: Putnam.

Amett, J. (1995). The young and the reekless: Adolescent reekless behavior. Current Directions in Psychological *Science, 4,*67-71.

Aron, A., & Aron, E. N. (1996). Self and self-expansion in relationships. In G. J. O. Fletcher & J. Fitness (Eds.), *Knowledge struetures* in *elose relationships:* A *social psychological approach* (s. 325-344). Mahwah, NJ: Erlbaum.

Aron, A., Aron, E. N.,ι & Norman, C. (2004). Self-expansion model of motivation and cognition in elose relati- onships and beyond. In M. B. Brewer <Sr M. Hew$tone (Eds.), *Self and social identity* (s. 99-123) Malden, MA: Blackwell Publ,

Aron, A., Dutton, D. G., Aron, E. N., & lverson, A. (1989). Experiences of falling in lo*vt. Joumal of Social and Personal Relationships, 6,* 243-257.

Aron, A., Fisher, H., Mashek, D. J., Strong, G., U, H., Sr Brown, L L. (2005). Reward, motivation, and emotion systems associated with early-stage intense romantic 1 *ove. Journal ofNeurophysiology, 94,*327-337.

Aron, A. P., Mashek, D. J., & Aron, E. N. (2004). Closeness as induding other in the self. İn D. j. Mashek & A. Aron (Eds.), *Handbook of closeness and intimacy* (s. 27-42). Mahwah, NJ: Erlbaum.

Aron, A., & Rodriguez, G. (1992). Scenarios of falling in love among Meacan, Chinese, and Anglo-Americans. in A. Aron (Chair), Ethnic *and cuitural differences in love.* Symposium conducted at the Sixth International Conference on Personal Relationships, Orono, ME.

Aron, A., & Westbay, L. (1996). Dimensions of the prototype of love. *Joumal of Personality and Social Psychology, 70,* 535-551.

Aron, R. (2002). The *dawn of universal history.* New York: Perseus Books.

Aronson, E. (1968). Dissonance theory: Progress and problems. In R. P. Abelson, E. Aronson, W. J. McGuire, T. M. Newcomb, M. J. Rosenberg, & P. H. Tannenbaum (Eds.), *Theories of cognitive consistency: A sourcebook* (s. 5-27). Chicago: Rand McNally.

Aronson, E. (1969). The theory of cognitive dissonance: A current perspeetive. tn L. Berkowitz (Ed.), Advances in *experimental social* psychology (Vol. 4, s. 1-34). New York: Academic Press.

Aronson, E. (1978). *Thejigsavv Classroom.* Beverly Hills: Sage.

Aronson, E. (1992). The retum of the repressed: Dissonance theory makes a comeback. *Psychological Inquiry,* 3, 303-311.

Aronson, E. (1997). The theory of cognitive dissonance: The evolution and vidssitudes of an idea. In C. McGarty & S. A Haslam (Eds.), The *message of social psychology: Perspectives on mind in society* (s. 20-35). Malden, MA: Blackwell.

Aronson, E. (1998). Dissonance, hypocrisy, and the self-concept İn E. Harmon-Jones & J. S. Mills (Eds.), *Cognitive dissonance theory: Revival* with revisions *and controversies* (s. 21-36). Washington, DC: American Psychological Association.

Aronson, E. (1999). *The social animal* (8th ed.). New York: Worth/Freeman.

Aronson, E. (2000). Nobody *left to hate: Teaching compassıon afıer Columbine.* New York: Worth/Freeman.

Aronson, E. (2002). Drifting my own way: FoIIowing my nose and my heart In R. Stemberg (Ed.), *Psychologists defying the crowd: Stories of those who battled the establishment and w on* (s. 132-148). Washington, DC: American Psychological Association.

Aronson, E. (2007). The cvoluüon of cognuive dissonance theory: A personal appraisal. İn A. Pratkanis, The Science *of* social injΐuence. Ncw York: Psychology Press.

Aronson, E. (2007). *The social animal.* New York: W. H. Freeman.

Aronson, E. (2008) The *social animal.* New York: W. H. Freeman.

Aronson, E. (2009, in press). The *Kollercoaster:* An *autobıography.* New York: Basic Books.

Aronson, E. (in press). Fear, denial, and sensible action in the face of disasters. Social Research.

Aronson, E., & Bridgeman, D. (1979). Jigsaw groups and the desegregated ciassroom: in pursuit of common go- als. *Personality and Social Psychology* Buttetin, 5, 438-446.

Aronson, E., & Carlsmith.J. M. (1962). Performance expectancy as a determinant of actual performance. *Journal of Abnormal and* Social *Psychology, 65,* 178-182.

Aronson, E., & Carlsmith, J. M. (1963). Effect of severity of threat in the devaluation of forbidden behavior. *Journal of Abnormal and* Social *Psychology, 66,* 584-588.

Aronson, E., & Carlsmith, *J.* M. (1968). Experimentation in social psychology. in G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *The handbook of social psychology* (Vol. 2, s. 1-79). Reading, MA: Addison-Wesley.

Aronson, E., EUsworth, P. C., Carlsmith, J. M.,ᵥ <Sz Gonzalez, M. H. (1990). M*ethods of research* in *social psychology* (2nd ed.). New York: McGraw-HilL

Aronson, E., Fried, C., & Stone, J. (1991). Overcoming denial and increasing the intention to use condoms thro- ugh the induction of hypocrisy. *American* Journal *of Public Health,* 81, 1636-1638.

Aronson, E., & Gonzalez, A. (1988). Desegregaüon, jigsaw, and the Mexican-American experience. in P. A. Katz & D. Taylor (Eds.), *Towards the elimination of racisnu Proflles* in *controversy (s.* 310-330). New York: Plenum.

Aronson, E., & Linder, D. (1965) Gain and loss of esteem as determinants of imerpersonal aıtractiveness. *Journal of Experimentdl Social Psychology, 1,156-171.*

Aronson, E., & Mills, J. S. (1959). The effect of severity of initiation on liking for a group. *Journal of Abnormal and Social* Psychology, 59,177-181.

Aronson, E, & Patnoe, S. (1997). *Cooperation* in *the ciassroom: The jigsaw method.* New York: Longman.

Aronson, E., Scephan, C., Sikes, J., Blaney, N., & Snapp, M. (1978). *Thejigsaw ciassroom.* Beverly Hilîs, CA; Sage.

Aronson, E., & Thibodeau, R. (1992). The jigsaw ciassroom: A cooperative strategy for reducing prejudice. in J. Lynch, C. Modgil, & S. Modgil (Eds.), Cultural diversify in the schools (s. 110-118). London: Falmer Press.

Aronson, E., Wilson, T. D., & Brewer, M. B. (1998). Experimental methods. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), The *handbook of social psychology* (4th ed., Vol. 1, s. 99-142). New York: McGraw-Hill.

Aronson, J. (2009, in press). Jigsaw, social psychology, and the nurture of human intelligence. In *The scientist and the hümanist: A festschrift* in honor *of* elliot *aronson.* New York: Taylor & Francis.

Aronson, J., Fried, C. B., & Good, C. (2002). Reducing the effects of stereotype threat on African American college students by shaping theories of intelligence. *Journal of Experimental Social Psychology, 38,*113-125.

Aronson, J., Jannone, S., McGlone, M., & Johnson-CampbeU, T. (2009, in press). The Obama effect: An experi- mental test, *Journal Experimental Social Psychology.*

Aronson, J. (in press). Jigsaw and stereotype threat. in Gonzales et al. (Eds).

Aronson, J. & Williams, J. (2009). Stereotype Threat: Forewarned is Forearmed. Manuscript under *review.*

Aronson, J. M., Cohen, G., & Nail, P. R. (1999). Self-affirmation theory: An update and appraisal. In E. Harmon- Jones & J. S. Mills (Eds.), *Cognitive dissonance: Progress on* a pivotal theory in soda! psychology (s. 127-147). Washington, DC: American Psycholoğical Associaöon.

Aronson, J. M., Lusüna, M. J., Good, C., Keough, K., Steele, C. M., & Brown, J. (1999). When white men can't do madu Necessary and suflident factors in stereocype threat. Journal *of Experimental Social Psychology, 35,*29-46.

Aronson, J. M., Quinn, D., & Spencer, S. (1998), Stereotype threat and the academic underperformance of wo- men and minorities. InJ. K. Swim & C. Stangor (Eds.), *Stigma: The target's pefspective* (s. 83-103). San Die- go, CA: Academic Press.

Arthur, K. (2006, April 11). A new fugue for handicappers: Interactive and unpredictable, 'American idoL' *New York* Times, p. B3.

Asch, S. E (1946). Forming impressions of personality. *Journal of Abnormal and Social Psychology,* 41, 258-290.

Asch, S. E. (1951). Effects of group pressure upon the modifıcaüon and distortion of judgment. In H. 6uetzkow (Ed.), *Groups, leadership, and men* (s. 76-92). Pittsburgh, PA: Camegie Press.

Asch, S. E. (1955). Opinions and social pressure. *Scicntific American,* 193, 31-35.

Asch, S. E. (1956). Studies of independence and conformity: A minority of one against a unanimous majority. *Psycholoğical bionographs, 70* (9, Whole No. 416).

Asch, S. E (1957). An experimental invesdgation of group infiuence. în Walter Reed Army Insütute of Research, Symposmm *on preventm and social psychiatry* (s. 15-17). Washington, DC: U.S. Government Printmg Office.

Ashmore, R. D., & Longo, L C. (1995). Accuracy of stereotypes: What research on physical attractiveness can teach us. In Y.-T. Lee, L. J. Jussim, & C. R. McCauley (Eds.), *Stereotype accuracy: Toward appreciating group difference* (s. 63-86). Washington, DC: American Psycholoğical Association.

Aspinwall, L. G., & Taylor. S. E. (1993). Effects of social comparison direction, threat, and self-esteem on affecı^ evaluation, and expected success. *Joumal oj Personality and* Social Psychology, *64,* 708-722.

Aspinwall, L. G., & Taylor, S. E. (1997). A stiteh İn time: Self-regulation and proactive coping. Psychological Bul- içtin, J21,417-436.

Associated Press (2002, November 1). "Halloween is debated by French." Boston *Globe,* p. A20.

Aune, K. S., & Aune, R. K. (1996). Cuitural differences in the self-reported experience and expression of emoti- ons

in relationships. *Joumal oj* Cross-Culîurai *Psychology,* 27, 67-81.
A verili, J. R. (1973). Personal control över aversive stirauli and its relationship to stress. *Psychological* Bulletin, 80, 286-303.
Axelrod, R. (1984). The evolution *of cooperation.* New York: Basic Books.
Ayduk, û., & Kross, E. (2008). Enhancing the pace of recovery: Self-distanced analysis of negative experiences reduces blood pressure reactivity. *Psychological Science,* 19, 229-231.
Azrin, N. H. (1967, May). Pain and aggression. *Psychology Today,* s. 27-33.
Babad, E. (1993). Pygmalion—25 years after interpersonal expectations in the classroom. In P. D. Blank (Ed.), *Interpersonal expectations: Theory, research, and applications* (s. 125-153). New York: Cambridge University Press.
Badr, L K., & Abdailah, B. (2001). Physicai attractiveness of prematüre infants affects outeome at diseharge from the NİCU. *Injant Behavior and Development,* 24, 129-133.
Bailey, D. S., & Taylor, S. P. (1991). *Joumal oj research* in *personality,* vol. 25, no 3, s. 334-342.
Bailey, W. C., & Peterson, R. D. (1997). Murder, capital punishment, and deterrence: A review of the literatüre. İn H. A. Bedau (Ed.), The *death penalty* in *America: Current controversies* (s. 135-161). New York: Oxford University Press.
Baker, P. (2005, October 4). Once more, Bush tums to his inner circle. Washington Post, p. A01.
Baldwin, M. W., & Fehr, B. (1995). On the instability of attaehment style ratings. *Personal* Relationships, 2, 247-261.
Baldwin, M. W., Keelan, J. P. R.,ᵣ Fehr, B., Enns, V., & Koh-Rangarajoo, E. (1996). Social-cognitive conceptualizations of attaehment working models: Availability and accessibility effects. Joumal *oj Personality and Social Psychology, 71,* 94-109.
BanduTa, A. (1973). Aggression: *A* social *leaming analysis.* Englewood Clifts, NJ: Prendce Hail.
Bandura, A. (1997). *Selj-efficacy:* The *exerdse of control* New York: Freeman.
Bandura, A., Cioffi, D.,ᵢ Taylor, C. B., & Brouillard, M. E. (1988). Perceived self-effıcacy in coping with cogniri- ve stressors and opioid aetivation. Joumal *oj Personality and Social Psychology, 55,* 479-488.
Bandura, A., Ross, D., & Ross, S. (1961). Tratısmission of aggression through imitation of aggressive models. *Joumal oj Abnormal and Social* Psychology, 63,575-582.
Bandura, A., Ross, D., & Ross, S. (1963). imitation of füm-mediated aggressive models. *Joumal oj Abnormal and Social Psychology, 66,* 3-11.
Baneıjee, R., & Dittmar, H. (2008). İndividual differences in children's materialism: The role of peer relations. Personality *and Social Psychology* Bulletin, 34,17-31.
Banks, T., & Dabbs, J. M., Jr. (1996). Salivary testosterone and cortisol in delinquent and violent urban subcul- ture. *Joumal oj Social Psychology, 136,*49-56.
Barber, N. (1998). Secular changes in standards of bodily attractiveness in American women; Different masculi- ne and feminine ideals. *Joumal of Psychology,* 132,87-94.
Bargh, j. A. (1994). The four horsemen of automaticity: Awareness, intention, efficiency, and control in social cognition. In R. S. Wyer Jr. & T. K. Srull (Eds.), Handbook *oj social cognition* (Vol. 1, s. 1-40). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
Bargh, J. A. (1996). Automaticity in social psychology. In E. T. Higgins & A. W. Kruglanski (Eds.), *Social psychology; Handbook ojbasic principles* (s. 169-183). New York: GuÜford Press.
Bargh, J. A., & Ferguson, M. J. (2000). Beyond behaviorism: On the automaticity of higher mental processes. Psychological Bulletin, 126,925-945.
Bargh, J. A., Gollwitzer, P. M., Lee-Chai, A., Bamdoîlar, K., & Trötschel, R. (2001). The automated will: Non-conscious aetivation and pursuit of behaviorai goals. *Joumal of Personality and Social Psychology, 81,* 1014-1027.
Bargh, J. A., & Morsella, E. (2008). The unconscious mind. *Perspectives on Psychological Science, 3,* 73-79.
Bargh, J. A., & Pietromonaco, P. (1982). Automatic information processing and social perception: The influen- ce of trait information presented outside of conscious awareness on impression formation. *Joumal oj Personality and Social Psychology,* 43, 437-449.
Bar-Haim, Y., Ziv, T., Lamy, D., & Hodes, R. M. (2006). Nature and nurture in own-race face processing. *Psycho*logica! Science, 17,159-163.
Barker, R., Derabo, T., 6rl.ewin. K. (1941). Frusıralion and aggression; An expenment with young children. *University oj 1owa Studies in Child Weljare, 18,* 1-314.
Barley, S. R., & Bechky, B. A. (1994). In the backrooms of Science: The work of technicians in Science labs. Worfe *and Occupations, 21,* 85-126.
Baron, R. A. (1972). Reducing the influence of an aggressive model: The restrainmg effects of peer censure. *Joumal oj Experimental Social Psychology, 8,* 266-275.
Baron, R. A. (1976). The reduction of human aggression: A field study on the influence of incompatible respon- ses. Journal *oj Applied Social Psychology, 6,* 95-104.
Baron, R. A. (1988). Negative effects of destructive criticism: Impact on conflict, self-efficacy, and task perfor- martce. *Joumal oj Applied Psychology, 73,*199-207.

Baron, R. A- (1990). Counteruıg the effects of destructive criticism: The relative efficacy of four interventions. *Joumal oj Applied Psychology,* 75, 235-245.

Baron, R. A. (1997). The sweet smell oPhelping: Effects of pleasant ambient fragrance on prosocial behavior in shopping tnalls. *Personality and* Social *Psychology* Bulletin, 23, 498-503.

Baron, R. A., & Richardson, D. R. (1994). Human aggression (2nd ed.). New York: Plenum.

Baron, R. M., & Misovich, S. J. (1993). Disposiüonal knowing from an ecological perspective. *Personality and Social Psychology* Bulletin, *19,* 541-552.

Baron, R. S. (1986). Distraction/conflict theory: Progress and problems. İn L. Berkowitz (Ed.), *Advances* in *expe- . rimental* socifll psychology (Vol. 19, s. 1-40). Orlando, FL: Academic Press.

Baron, R. S. (2005). So right it's wrong: Groupthink and the ubiquitous nature of polarized group decision ma- king. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in ccperimental social psychology* (Vol. 37, s. 219-253). San Diego, CA: Academic Press.

Baron, R. S., Vandello, J. A., & Brunsman, B. (1996). The forgotten variable in conformity research: Impact of task importance on social influence. *Journal oj Personality and* Social Psychology, 71,915-927.

Barrouquere, B. (2006, June 15). "A cali, a hoax, a nadonwide search for the man on the phone." Associated Press. Retıieved *on Augası* 25, *2006, from 0-web.lexis-nexis.com.*

Bartholomew, R. E., & Wessely, S. (2002). Protean nature of mass sociogenic illness: From possessed nuns to chemical and biological terrorism. British Joumal *oj Psychiatry,* 130,300-306.

Bartlett, F. C. (1932). Remembering. Cambridge: Cambridge University Press.

Bardett, M. Y., & DeSteno, D. (2006). Gratitude and prosocial behavior: Helping when it costs you. *Psychological Science, 27,319-325.*

Bass, B. M. (1990). Bass *and StogdilVs handbook oj leadership: Theory, research, and managerial applications* (3rd ed.). New York: Free Press.

Bass, B. M. (1998). *Transjormational leadership: İndustry, military, and educational impact.* Mahwah, NJ: Erlbaum.

Bass, E., & Davis, L (1994). The *courage to heal: A guidejor women survivors ojchildhood sexual abuse* (3rd ed.). New York: HarperCoUins.

Batson, C., Ahmad, N., Powell, A., & Stocks, E. (2008). Prosocial motivation. In J. Y. Shah & W. L. Gardner (Eds.), *Handbook oj* motivation Science (s. 135-149). New York: Guilford Press.

Batson, C., Eklund,J., Chermok, V., Hoyt,J., & Ortîz, B. (2007). An addidonal antecedent of empathic concem: Valuing the velfare of the person in need. *Joumal oj* Personality *and* Social Psychology, *93,*65-74.

Batson, C. D. (1991). The altruism *question: Toward a sociaUpsychologicaî answer.* Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Batson, C. D. (1993). Communal and exchange relationships: What's the difference? Personality and *Social Psychology* Bulletin, 19, 677-683.

Batson, C. D. (1998). Altruism and prosocial behavior. !n D. T. Gilbert, S. T. Fiske, & G. Undzey (Eds.), The *handbook oj* social *psychology* (4th ed., Vol 2, s. 282-316). New York; McGraw-HilL

Batson, C. D., & Ahmad, N. (2001). Empathy-induced altruism in a prisoner's dilemma II: What if the target of empathy has defected? E*uropean Journal oj* Soda! *Psychology,* 31,25-36.

Batson, C. D., Ahmad, N., Lishner, D. A., & Tsang, J. (2002). Empathy and altruism. İn C. R. Snyder & S. J. Lo- pez (Eds.), *Handbook ojpositive psychology* (s. 485-498). New York: Oxford University Press.

Batson, C. D., Ahmad, N., & Stocks, E. L (2004). Benefits and liabilities of empathy-induced altruism. In *A.* G. Miller (Ed.), The *social psychology ojgood and evtl (s.* 359-385). New York: Guilford.

Batson, C. D., Coke, J. S., Jasnoski, M. L, & Hanson, M. (1978). Buying kindness: Effect of an extrinsic incen- tive for helping on perceived altruism. *Personality and* Social *Psychology* Bulletin, 4, 86-91.

Batson, C. D., Polycarpou, M. P., Harmon-Jones, E., Imhoff, H. J., Mitchener, E. C., Bednar, L. L., Klein, T. R., & Highberger, L (1997). Empathy and attitudes: Can feeling for a member of a stigmatized group improve feelings toward the group? *Joumal oj Personality and Social Psychology, 72,*105-118.

Batson, C. D., & PoweU, A. A. (2003). Altruism and prosocial behavior. In T. Millon & M. J. Lemer (Eds.), *Handbook oj psychology: Personality and social psychology* (Vol. 5, s. 463-484). New York: Wiley.

Batson, C. D., Sager, K., Garst, E., Kang, M., Rubchinsky, K., & Dawson, K. (1997). Is empathy-induced helping due to self-other merging? *Journal of Personality and Social Psychology*, 73, 495-509.

Batson, C. D., Schoenrade, P., & Ventis, W. L. (1993). *Religion andthe individual.* New York: Oxford University Press

Battle for your brain. (1991, August). *Consumer Reports,* s. 520-521.

Baum, A-, Revensop, T. A., & Singer.J. E. (Eds). (2001). *Handbook of health psychology,* Boulder, CO: NetLibrary

Baumeister, R. F. (1986). *Ídentity: Cultural change and the struggle for self* New York: Oxford University Press

Baumeister, R. F. (1991). Escaping the sel/: Alcoholism, spirituaiity, masochism, and othcr/lights/rom the *burâcn of selfhooâ.* New York: Basic Books.

Baumeister, R. F. (1998). The self. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), *The handbook of* social *psychology* (4th ed., Vol. 1, s. 680-740). New York: McGraw-Hill.

Baumeister, R. F., Schmeichel, B. J., & Vohs, K. D. (2007). Self-regulation and the executive function: The self as controlling agent. In E. T. Higgins & A. W. Kruglanski (Eds.), Social *psychology: Handbook ofbasic principles* (2nd ed., pp 516-534). New York: Guilford.

Baumeister, R. F., & Hetherington, T. F. (1996). Self-reguladon failure: An overview. *Psycholoğical Inquiry,* 7, 1-15

Baumeister, R. F., & Leary, M. R. (1995). The need to belong: Desire for imerpersonal attachment as a funda- mental human motivation. *Psycholoğical Bulletin, 117,* 497-529.

Baumeister, R. F., & Sommer, K. L. (1997). What do men want? Gender differences and two spheres of belon- gingness: Comment on Cross and Madson (1997). *Psycholoğical* fitilletin, *122,*38-44.

Baumeister, R. F., Stillwell, A. M., & Heatherton, T. F. (1994). Guilt: An interpersonal approach. *Psycholoğical* Bulietm, İJ5, 243-267.

Baumeister, R., Vohs, K., & Tice, D. (2007). The strength model of self-control. *Current Directions* in *Psycholo-* gical Science, 16, 351-355.

Baumgardner, A. H., Lake, E. A., & Arkin, R. M. (1985). Claiming mood as a self-handicap. *Personality and Social Psychology* Sulletin, II, 349-357.

Baxter, L A. (1986). Gender differences in the heterosexual relationship rules embedded in break-up accounts. *Journal of* Social and Personal Relationships, 3,289-306.

Beach, S. R. H., Tesser, A., Mendolia, M., & Anderson, P. (1996). Self-evaluaoon maintenance in marriage: To- ward a performance ecology of the marital reiationship. *joumal oj Family Psychology,* 10, 379-396.

Beaman, A. L., Bames, P.*}.,* Klentz, B., & McQuirk, B. (1978). Increasing helping rates through informational dissemînation: Teaching payş. *Personality and* Soda! Psychology Bulletin, 4,406-411.

Beaman, A. L, Klenu, B., Diener, E., & Svanum, S. (1979). Objective self-awareness and transgression in chil- dren: A field study. *Journal of Personality and Social Psychology, 37,*1835-1846.

Beauvois, J., & Joule, R. (1996). A *radical dissonance theory.* London: Taylor & Frands.

Bedau, H. A. (EA). (1997). *The deathpenalty in America: Current controversies.* New York: Oxford University Press.

Beer, J., & Ochsner, K. (2006). Social cognition: A muld level analysis. Brain *Research, 1079,* 98-105.

Bell, J. (1995). Notions of love and romance among the Taita of Kenya. In W. Jankowiak (Ed.), Romanric passt- on: A universal *experience?* (s. 152-165). Ne w York; Columbia University Press.

Bell, S. T., Kurilofî, P. J., & Lotces, L (1994). Understanding attribudons of blame in stranger-rape and date-ra- pe situations: An examination of gender, race, Identification, and students' social perceptions of rape vic- tims. Journal o/Applied! Social *Psychology,* 24,1719-1734.

Bem, D. J. (1972). Self-perception theory. la L Berkowitz (Ed,), *Adsances* in ocperimental social psychology (Vol 6, s. 1-62). New York: Academic Press.

Bem 2, D. J., and McconneU, H. K. (1970). Testing the self-perception explanation of dissonance phenomena: On the salience of premanipuîation attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology* 1970, Vol. 14, No. 1,23-31.

Bender, B. (2003, June 15). Scandals rock militaTy academies. Boston Glofre, p. A10.

Benight, C. C., & Bandura, A. (2004). Social cognitive theory of posttraumatic recovery: The role of perceived self-efficacy. *Behaviour Research and Therapy,* 42,1129-1148.

Bergeron, N., & Schneider, BH. (2005). Explaining cross-national differences in peer-directed aggression: A qu- antitaüve synthesis. *Aggressive Behavior,* 31,116-137.

Berke, R. L (2000, September 12). Democrats see, and smeU, "rats" in GOP ad. New York Times on the Web, www.nytimes.com

Berkman, L F., & Syme, S. L (1979). Social networks, host resistance, and mortaiity: A nine-year folIow-up study of Alameda County residents. *American Joumtd of Epldemiology, 109,*186-204.

Berkow, J. H. (1989). *Darwin, sex, and status: Biological approaches to mtnd and culture.* Toronto, Ontario, Cana- da: University of Toronto Press.

Berkowitz, L. (1962). *Aggression: A social psycholoğical analysis.* New York; McGraw-Hill.

Berkowitz, L (1968, September). împulse, aggression, and the gun. Psychology Today, s. 18-22.

Berkowitz, L (1978). Whatever happened to the frustration-aggression hypothesis? *American Behavioral Scien-* tist, 21,691-708.

Berkovvitz, L. (I981,june). How guns control us. Psychology Today, s. 11-12.

Berkowitz, L. (1983). Aversively simulated aggression. A*merican Psychologist, 38,* 1135-1144.

Berkowitz, L. (1987). Mood, self-awareness, and willingness to help. *Joumal oj Personality and* Social *Psychology, 52,* 721-729.

Berkowitz, L. (1988). Frustradons, appraisals, and aversively sdmulated aggression. Aggressive Behavior, 14, 3-11.

Berkowitz, L. (1989). Frustration-aggression hypothesis: Examination and reformulation. *Psychological* Bulletin, 106,59-73.

Berkowitz, L. (1993). *Aggression:* fes causes, *consequences, and control* New York: McGraw-Hill.

Berkowitz, L., & Le Page, A. (1967). Weapons as aggression-eliciting stimuli. *Joumal of Personality and* Social *Psychology,* 7, 202-207.

Berkowitz, L., & Troccoli, B. (1990). Feelings, direetion of attention, and expressed evaluations of others. *Cognition and Emotion, 4,* 305-325.

Bemard, M. M., Maio, G. R., & Olson, J. M. (2003). The vulnerabiUty of values to attack: Inoculation of values and vahıe-relevant attitudes. *Personality and Social Psychology* Bulletin, *29,* 63-75.

Bems, G. S., Chappeiow, J„ Zink, C F.، Pagnoni, G.. Martin-Skurski, M. E, & Richards.J. (2005). Neurobiological correlates of social conformity and independence during mental rotadon. *Biological Psychiatry, 58,* 245-253.

Berry, D. S. (1995). Beyond beaucy and after affecı: An event perception approach to perceiving faces. İn R. A. Eder (Ed.), *Craniofacial anomalies: Psychological perspeetives* (s. 14-29). New York: Springer-Verlag.

Berry, J. W. (1967). İndependence and conformity in subsistence-level sociedes. *Joumal of Personality and Social Psychology, 7,* 415-418.

Berscheid, E. (1985). Interpersonal attraction. İn G. Undzey & E. Aronson (Eds.), The *handbook of social psychology* (3rd ed., Vol. 3, s. 413-484). New York: McGraw-Hill.

Berscheid, E., Boye, D., & V/aister, E. (1968). Recaliation as a means of restoring equity. *Joumal of Personality and Social Psychology, 10,*370-376.

Berscheid, E., & Meyers, S. A. (1996). A social categorical approach to a question about love. *Personal Relationships, 3,*19-43.

Berscheid, E., & Meyers, S. A. (1997). The language of love: The difference a preposidon raakes. *Personality and* Social *Psychology* Bulletin, 23, 347-362.

Berscheid, E.، & Peplau, L. A. (1983). The emerging science of relationships. İn H. H. Kelley, E. Berscheid, A. Christensen, J. H. Harvey, T. L. Huston, G. Levinger, E. McClintock, L. A. Peplau, & D. R. Peterson (Eds.), *Close relationships* (s. 1-19). New York: Freeman.

Berscheid, B., & Reis, H. T. (1998). Attraction and close relationships. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske, & G. Undzey (Eds.), *The handbook of social psychology* (4th ed., Vol. 2, s. 193-281). New York: McGraw-Hiü.

Berscheid, E., & Walsteri E. (1978). *Interpersonal attraction.* Reading, MA: Addison-Wesley.

Bettencourt, B. A., & Miller, N. (1996). Gender differences in aggression as a funetion of provocaüon: A meta* analysis. *Psychological Bulletin, 11$,* 422-447.

Bettencourt, B. A., & Sheldon, K. (2001). Social roles as mechanism for psychological need satisfaction within social groups. Journal *of Personality and Social* Psychology, 81, 1131-1143.

Bhanot, R., & Jovanovic, J. (2005). Do parents' academic gender stereotypes influence whether they intrude on their children's homework? Sex Roles, *52,* 597-607.

Bickman, L (1974). The social power of a uniform. *Joumal of* Applied *Social Psychology, 4,*47-61.

Biehl, M., Matsumoto, D., Ekman, P., Heam, V., Heider, K., Kudoh, T., &r Ton, V. (1997). Matsumoto and Ek- man's Japanese and Caucasian facia! expressions of emodon (JACFEE): Reliability and eross-nationai differences. J<?umaİ *of Nonverbal Behavior, 21,* 3-21.

Biek, M., Wood, W., & Chaiken, S. (1996). Working knowledge, cognitive processing, and atticudes: On the de-terminants of bias. *Personality and Social Psychology* Bulletin, *22,* 547-556.

Biesanz, J. C., Neuberg, S. L., Smith, D. M., Asher, T., &Ju<üce, T. N. (2001). When accuracy-modvated percei- vers fail: Limited attentional resources and the reemerging self-fulfilling prophecy. *Personality and Social Psychology Bulletin, 27,*621-629.

Bjork, j. M., Dougherty, D. M., Moeller, F. G., Cherek, D. R., & Swann, *A.* C. (1999). The effects of tryptophan depletion and loading on laboratory aggression in men: Time course and a food-restricted control. *Psychop-karmacology, 142,* 24-30.

Blank, H., Musch, J., & Pohl, R. F. (2007). Hindsight bias: On being wise after the event Social Cognition, 25,1-9

Blank, P. D. (1993). Interpersonal expectations in the courtroom: Studying judges' and juries' behavior. In P. D. Blank (Ed.), Interpersonal *expectations: Theory, research, and applications* (s. 64-87). New York: Cambridge University Press.

Blanton, H., Buunk, B, P., Gibbons, F. X., & Kuyper, H. (1999). When better-than-others compare upward: Choice of comparison and comparadve evaluadon as ındependent predictors of academic performance. *Journal of Personality and Social Psychology, 76,*420-430.

Blanton. H., Pelham, B. W., Dc Hart, T., & Carvallo, M. (2001). Overconfidence as dissonance reduction. *Jour- nal of Experimental* Social Psychology, *37,* 373-385.

Blascovich, J., Ginsburg, G. P., «Sr Vcach, T. L. (1975). A pluralistic explarıation of choice shifts on the risk di-mension. *Journal of Personality and Social Psychology,* 31, 422-429.

Blascovich, J., Mendes, W. B., Hunter, S. B., & Salomon, K. (1999). Social "facilitation" as challenge and threat Journal *of Personality and* Soda! *Psychology, 77,* 68-77.

Blass, T. (1991). Understanding behavior in the Milgram obedience experiment. *Journal of Personality and* Sod- *al Psychology, 60,* 398-413.

Blass, T. (2000). *Obedience to* auîhority: *Current perspectives on the* Milgram *paradigm.* Mahwah, NJ: Erlbaura.

Blass, T. (2003). The Milgram paradigm after 35 years: Some things we now know about obedience to authority *Journal of* Applied Social *Psychology,* 29, 955-978.

Blau, P. M. (1964). *Exchange and power* in social *life.* New York: Wiley.

Bless, H., Strack, F., & Walther, E. (2001). Memory as a target of social influence? Memory distorüons as a function of social influence and metacognitive knowledge. İn J. P. Forgas & W. D. Kipling (Eds.), Social influence: *Direct and indirect processes* (s. 167-183). Philadelphia: Psychology Press.

Blütner, M., Goldberg, J., &c Merbaum, M. (1978). Cognidve self-control factors in the reduction of smoking behavior. *Behavior Therapy,* 9, 553-561.

Bochner, S. (1994). Cross-cukural differences in the self-concept: A test of Hofetede's indmdualism/collecdvism distincrion. *Journal of Cross-Cultural Psychology, 25,* 273-283.

Bodenhausen, G. V. (1988). Stereotypic biases in social decision making and memory: Testing process models of stereotype use. *Journal of Personality and Social* Psychology, 55,726-737.

Bodenhausen, G. V., & Wyer, R. S., Jr. (1985). Hffects of stereotypes on dedsion making and information Processing strategies. Journal *of Personality and* Soda! *Psychology,* 48,267-282.

Bolger, N., & Amarel, D. (2007). Effects of social support visibility on adjusunent to stress: Experimental evi- dence. Journal *of Personality and* Socia! *Psychology, 92,* 458-475.

Bolger, N., Zuckerman, A., & Kessler, R. C. (2000). Invisible support and adjustment to stress. Journal *of Perso- nality and Social Psychology, 79,*953-961.

Bonanno, G. (2005). Resilience in the face of potential trauma. *Current Directions in Psychoğical Science,* 14, 135-138.

Bonanno, G. A. (2004). Loss, trauma, and human resilience: Have we underestimated the human capadty to thri- ve after extremely aversive events. *American Psychologist, 59,*20-28.

Bonanno, G. A., Moskowitz, J. T., Papa, A., & Folkman, S. (2005). Resilience to loss in bereaved spouses, berea- ved parents, and bereaved gay men. *Journal of Personality and Social Psychology, 88,* 827-843.

Bonanno, G., & Mancini, A. (2008). The human capadty to thrive in the face of potential trauma. Pediatrics, 121, 369-375.

Bonanno, G., Boeraer, K., & Wortman, C. (2008). Trajectories of grieving. In M. S. Stroebe, R. O. Hansson, H. Schut, W. Stroebe, <Sr E. Van den Blink (Eds.), *Handbook of bereavement research and practice: Advances* in *theory and* interventfon (s. 287-307). Washington, DC: American Psycholoğical Assodadon.

Bond, C., & DePaulo, B. (2008). Individual differences in judging decepdon: Accuracy and bias. *Psychoğical* Bulletin, 134, 477-492.

Bond, C., Di Candia, C., & McKinnon, J. R. (1988). Response to violence in a psychiatric setting. *Personality and Social Psychology Bulletin,* 14, 448-458.

Bond, C. F.,Jr., Atoum, A. O., & Van Leeuwen, M. D. (1996). Social impainnent of complex leaming in the wa- ke of public embarrassment. *Basic and Applied Social* Psychology, İS, 31-44.

Bond, C. F.Jr., & DePaulo, B. M. (2006). Accuracy of decepdonjudgments. *Personality and Social Psychology Re-* view, 10, 214-234.

Bond, C. F., Jr., & Titus, L. J. (1983). Social facilitadon: A meta-analysis of 241 studies. *Psychoğical* Bulletin, 94, 264-292.

Bond, M. H. (Ed.). (1988). The cro»-otltural *challenge to* social *psychology.* Newbury Park, CA: Sage.

Bond, M. H. (1991). Chinese values and health: A culture-level examination. *Psychology and Health, 5,*137-152.

Bond, M. H. (1996). Chinese values. İn M. H. Bond (Ed.), The *handbook of* Chinese psychology (s. 208-226). Hong Kong: Oxford University Press.

Bond, R. (2005). Group size and conformity. *Group Processes and Intergroup* Relations, *8,*331-354.

Bond, R., & Smith, P. B. (1996). Culture and conformity: A meta-analysis of studies using Asch's (1952b, 1956) line judgment task. *Psychoğical* Bulletin, *119,*111-137.

Bonta, B. D. (1997). Cooperation and competidon in peaceful sodeties. Psychoğical Bulletin, 121,299-320.

Bomstein, R. F. (1989). Exposure and affect: Overview and meta-analysis of research, 1968-1987. *Psychoğical* Bulletin, 106, 265-289.

Bomsıeın, R. F., Leone, D. R., <Sr Galley, Ü.J. (1987). The generalizability ofsubliminal mere exposure effects: influence of stimuli perceıved without awareness on social behavior. *Joumal of Personality and* Social Psychology, 53. 1070-1079.

Borsan, B., & Carey, K. B. (2005). Descriptive and injunctive norms in college drinking: A meta-anaîytic integ- ration. *Journal oj* Sfudies *on* Akohoi, *64,* 331-341,

Bourgeois, M. j., & Bowen, A. (2001). Self-organization of alcohol-related attitudes and beliefs in a campus hou- sing

cotnplex: An initial investigation. Health *Psychology,* 20, 434-437.
Bower, G. H., & Hilgard, E. R. (1981). Theories *ofleaming* (15th ed.). Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hail.
Bowlby, J. (1969). *Attaehment and* loss: Vol. 1. *Attaehment.* New York: Basic Books.
Bowlby, J. (1973). *Attaehment and loss:* Vol. 2. *Separation: Anxiety and anger.* New York: Basic Books.
Bowlby, J. (1980). *Attaehment and* loss: Vol. 3. Loss. New York: Basic Books.
Boyden, T., Carroll, J. S., dr Maier, R. A. (1984). Similarity and attraction in homosexual males: The effects of age and masculinity-ferainінity. *Sex Roles, 10,* 939-948.
Bradbury, T. N., & Fincham, F. D. (1991). A contextual model for advancing the srudy of marital relationships. In G. J. O. Fletcher & F. D. Fincham (Eds.), *Cognition* in close *relationships* (s. 127-147). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
Bradfield, A., *&t* Wells, G. L. (2005). Not the same old hindsight bias: Outcome information distorts a broad ran- ge of retrospeetive judgments. *Memory &* Cognition, 33,120-130.
Brandon, R., & Davies, C. (1973). *Wrongful imprisonment: Mistakcn* convictions *and their consetpıences.* London: Ailen & Unwin.
Brannon, L. A., &r Brock, T. C (1994). The subliminal persuasion controversy. In S. Shavitt & T. C. Brock (Eds.), Persuasıon: *Psychological* insights *and perspeetives* (s. 279-293). Needham Heights, MA: Allyn & Bacon.
Branscombe, N. R., Owen, S., Garstka, T. A., & Coleman, J. (1996). Rape and acddent counterfactuals: Who might have done othervvise, and woıld it have changed the outcome? *Joumal oj Applied Social Psychology,* 26, 1042-1067.
Branscombe, N. R., & Wann, D. L. (1992). Physiological arousal and reacöons to outgroup members during competitions that implicate an imponant social identity. Aggressive Behavior, 16, 85-93.
Breckler, S. J., & Wiggins, E. C. (1989). On defining attitude and attitude theory: Once more with feeling. İn A. R. Pratkanis, S. J. Breckler, & A. G. Greenwald (Eds.), Attitude strueture *andfunetion* (s. 407-427). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
Brehm, J. W. (1956). Postdecision changes in the desirability of altematives. *Joumal oj Abnormal and Social Psychology, 52,* 384-389.
Brehm, J. W. (1966). A theory *oj psychological reactance.* New York: Academic Press.
Brehm, J. W., & Cohen, A. R. (1962). Explorarions in cognitive dissonance. New York: Wıley.
Brewer, M. B. (1979). In-group bias in the minimal intergroup situation: A cogniüve-motivational analysis. *Psychological* Bulletin, 86, 307-324.
Brewer, M. B., & Brown, R. J. (1998). intergroup relations. in D. T. Gilbert, S. T. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), The *handbook oj* social psychology (4th ed., Vol. 2, s. 554-594). New York: McGraw-Hill.
Brewer, M. B., & Gardner, W. L. (1996). Who is this "we"? Levels of collective identity and self-representations. *Joumal of Personality and* Social Psychology, 71,83-93.
Brewer, M. B., & Miller, N. (1984). Beyond the contact hypothesis: Theoretical perspeetives on desegregation. İn N. Miller & M. B. Brewer (Eds.), *Croups in contact: The psychology oj desegregation* (s. 281-302). New York: Academic Press.
Brewer, N., & Weber, N. (2008). Eyewitness confıdence and lateney: Indices of memory processes not just mar- kers of accuracy. *Applied Cognitive* Psychology, 22, 827-840.
Brewer, N., & Wells, G. L (2006). The confıdence-accuracy relationship in eyewitness Identification: Effects of lineup instruetions, foil similarity, and targeı-absent base rates. *Joumal of Experimental Psychology: Applied, 12,*11-30.
Bridgeman, D. L (1981). Enhanced role taking through cooperative interdependence: A fıeld study. *Child Deve-* lopmenf, 52,1231-1238.
Bridges, F. S., & Coady, N. P. (1996). Affiliation, urban size, urgeney, and cost of responses to lost letters. *Psychological Reports, 79,* 775-780.
Brigham, J., Bennett, L, Meissner, C., & Mıtchell, T. (2007). The influence of race on eyewitness memory. İn R. C. L. Lindsay, D. F. Ross, D. J. Read, & M. P. Toglia (Eds.). The *handbook of eyewitness psychology,* Vol U: Memory *Jorpeople (s.* 257-281). Mahwah, NJ: Erlbaum.
Bringle, R. G. (2005). Designing intervendons to promote civic engagement. In A. M. Omoto (Ed.), *Processes of community change and social aetion* (s. 167-187). Mahwah, NJ: Erlbaum.
Brinson, L., & Robinson, E. (1991). The African-American athlete: A psychological perspeetive. In L. Diamant (Ed.), *Psychology ojsports, exercise, andfitness* (s. 249-259). New York: Hemisphere.

Brislin, R. (1993). *Understanding culture's influence* on *behavior.* Fort Worth, TX: Harcourt Brace.

Brodsky, S. L. (2004). Ingratiatlon. İn S. L. Brodsky (Ed.), *Coping* with *cross-examination and other pathway$* ₁₀ *effective testimony* (s. 134-137). Washington, DC: American Psycholoğical Association.

Brooke, J. (2000, January 20). Canada proposes scaring smokers with pictures on the packs. New York Times on the Web, www.nytimes.com

Brooks, A. (2006). *Who really cares? The surprising* truth *about compassionate conservatism.* New York: Basic Books

Brophy, J. E. (1983). Research on the self-fulfilling prophecy and teacher expectations. *Journal of Educational Psychology*, 75, 631-661.

Brown, R. (1965). *Social psychology.* New York: Free Press.

Brown, R. (1986). Social *psychology* (2nd ed.). New York: Free Press.

Brown, R. P., «Sr Pinel, E. C. (2002). Sdgma on my mind: Individual differences in the experience of stereotype threat. *Journal of Experimental Social* Psychology, 39, 626-633.

Brown, S. L., Nesse, R. M., & Vinokur, A D. (2003). Providing social support may be more beneficial than recei- ving it: Results from a prospective study of mortality. *Psychoğical Science, 14,*320-327.

Brucks, W., & Van Lange, P. (2008). No control, no drive: How noise may undermine conservation behavior in a commons dilemma. *European Journal of Social* Psychology, 38,810-822.

BruschkeJ., &r Loges, W. E. (2004). Freepress *vs. fair trials: Examining*pubHcity's *role* in trial *outcomes.* Mahwah, NJ: Erlbaum.

Buchmann, C., & DiPrete, T. (2006). The growing femaie advantage in college completion: The role of family background and academic achievement. *American Sociological* Review, 7J(4), 515-541

Buckhout, R. (1974). Eyewitness testimony. *Scientific American, 231,*23-31.

Buehler, R., & Griffın, D. W. (1994). Change-of-meaning effects in conformity and dissent: Observing constru- al processes över time. *Journal of Personality and Social Psychology, 67,*984-996.

Buehler, R., Griffin, D. W., & Ross, M. (2002). inside the planning fallacy: The causes and consequences of op- dmisdc time preferences. in T. Gilovich, D. W. Grifftn, & D. Kahneman (Eds.), Heurisdcs *and biases: The psychology of* intuitzve *judgment* (s. 250-270). New York: Cambridge University Press.

Bugliosi, V. T. (1997). *Outrage:* The *five reasons why O.J. Simpson got* away with *murder.* New York: Dell.

Bui, K.-V. T., Peplau, L. A., & HiU, C. T. (1996). Testing the Rusbult model of relationship commitment and sta- bility in a 15-year study of hetereosexual couples. *Personality and Social Psychology Bulletin, 22,*1244-1257

Buller, D. J. (2005). *Adapting minds: Evolutionary psychology and the persistent quest for human nature.* Cambridge, MA: MİT Press.

Bunch, S. (2004). Hunger 2004: Are we on track to end hunger? Bread for the World Institute. Retrieved on June 21, 2006 from: www.breadorg/leam/hunger~reports/hunger-report-pdfs/hunger-report~2004/Exectui- ve-Summory.pdf

Burger, J. M. (1981). Motivational biases in the attribudon of responsibility for an accident: A meta-analysis of the defensive-attribudon hypothesis. *Psychoğical* Bulletin, *90,*496-512.

Burleson, B. R (1994). Friendship and similarides in sociaUcognitive and communicadve abilides: Social skill bases of interpersonal attracdon in childhood. *Personal Relationships,* 1, 371-389.

Burleson, B. R., & Samter, W. (1996). Similarity in the communicadon skills of young adults: Foundadons of attracdon, friendship, and relationship satisfacdon. Communicadon Reports, 9,127-139.

Bums, J. M. (1978). *Leadership*. New York: Harper & Row.

Bumstein, E., Crandall, C. S., Sr Ki tayama, S. (1994). Some neo-Darwinian decision rules for altruism: Weighing cues for inclusive fitness as a funcdon of the biological importance of the decision. *Journal of Personality and Social Psychology, 67,* 773-789.

Bumstein, E., & Sends, K. (1981). Atdtude polarizadon in groups. İn R. E. Petty, T. M. Ostrom, & T. C. Brock (Eds.), *Cognitive responses* in persuasûm (s. 197-216), Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Burnstein, E., & Vinokur, A. (1977). Persuasive argumentadon and social comparison as determinants of attitu- de polarizadon. Journal *ofExperimental Social Psychology, 13,*315-332.

Bumstein, E., & Worchel, P. (1962). Arbitrariness of frustradon and its consequences for aggression in a social situadon. *Journal of Personality, 30,* 528-540.

Busby, L. J. (1975). Defıning the sex-role Standard in commercial network television programming directed at children. Joumalism *Şuartcrly,* 51, 690-696.

Busey, T. A., TunniclifT, J., Loftus, G. R & Loftus, E. F. (2000). Accounts of the confidence-accuracy reladon in recognidon memoıy. *Psychonomic* Bulletin *and Rcview,* 7, 26-48.

Bush sought Vay[1] to in vade Iraq? (2004, Jan. 11). Retrieved on March 8, 2006, from www.cbsnews.com/stori- *es/2004/01/09/60minutes/nudn592330.shtml*

Bushman, B. J. (1993). Human aggression while under the influence of alcohol and other drugs: An integradve research review. *Current Directions* in *Psychoğical Science, 2,*148-152.

Bushman, B. J. (1997). Effects of alcohol on human aggression: Vaİidity of proposed explanations, In M. Galan- ter (Ed.), ***Recent developments*** in alcoholism: Vol. 13. Alca/toJ ***and violence: Epidemiology, neurohiology, psycho-***

logy,family issues (s. 227-243). New York: Plenum.

Bushman, B. J. (2002). Does venting anger feed or extinguish the flame? Catharşls, rumination, distraction, an- ger, and aggressive responding. ***Personality and Social Psychology Bulletin,*** 28, 724-731.

Bushman, B. J., & Anderson, C. A. (in press). Comfortably numb: Desensitizing effects of violent media on helping others. Psychological ***Science.***

Bushman, B. J., & Bonacci, A. M. (2002). Violence and sex impair memory for television ads. ***Joumal of Applied Psychology, 87,*** 557-564.

Bushman; B. J., & Cooper, H. M. (1990). Alcohol and human aggression: An integrative research review. ***Psychological Bulletin, 107,*** 341-354.

Bushman, B. J., Ridge, R. D., Das, E., Key, C. W., & Busath, G. L. (2007). When God sanctions killing: The ef- fect of scriptural violence on aggression., ***Psychological Science***, 18(3), 204-207.

Buss D. (2005) ***The handbook of evolutionary psychology.*** New Jersey: John Wiley & Sons.

Buss, D. M. (1985). Human mate selecaon. ***American Scientist***, 73,47-51.

Buss, D. M. (1988a). The evolution of human intrasexual competition. ***Joumal of Personality and*** Social ***Psychology,*** 54, 616-628.

Buss, D. M. (1988b). Love acts: The evolutionary biology of love. İn R. J. Stemberg & M. L. Bames (Eds.), The ***psychology of love*** (s. 110-118). New Haven, CT: Yale University Press.

Buss, D. M. (1989). Sex differences in human mate preferences: Evolutionary hypotheses tested in 37 cultures. ***Behaviorai and Bratn Sciences***, 12,1-49.

Buss, D. M. (1995). Evolutionary psychology: A new paradigm for psychological Science. ***Psychological*** Inquio/, ***6,***1-30.

Buss, D. M. (1996a). The evolutionary psychology of human social strategies. In E. T. Higgins & A. W. Krug- lanski (Eds.), Social psychology: ***Handbook ofbasic principles*** (s. 3-38). New York: Guilford Press.

Buss, D. M. (1996b). Sexual conflict: Evolutionary insights into feminism and the "batde of the sexes." In D. M. Buss & N. M. Malamuth (Eds.), ***Sex, power, conflict: Evolutionary and feminist perspeetives*** (s. 296-318). New York: Oxford University Press.

Buss, D. M. (2004). ***Evolutionary psychology: The*** nevv Science ***of the mind,*** 2nd ed. Boston: Allyn & Bacon.

Buss, D. M. (Ed.). (2005). ***The handbook of evolutionary psychology.*** Hoboken, NJ: Wiley.

Buss, D. M., Abbott, M., Angleitner, A., Biaggio, A., Blanco-Villasenor, A, Bruchon-Schweitzer, M., et al (1990). In- ternational preferences in selecüng mates: A study of 37 cultures. Joumal ***of Cross-Cultural*** Psychology, 21,5-47.

Buss, D. M., & Bames, M. L. (1986). Preferences in human mate seleetion. ***Joumal of Personality and Social*** Psychology, 50, 559-570.

Buss, D. M., & Kenrick, D. T. (1998). Evolutionary social psychology. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske, & G. Lind- zey (Eds.), The ***handbook of social psychology*** (4th ed., Vol. 2, s. 982-1026). New York: McGraw-Hill.

Buss, D. M., Larsen, R J., Westen, D., & Semmelroth, J. (1992). Sex differences in jealousy: Evolution, physio- logy, and psychology. ***Psychological*** Science, 3, 251-255.

Buss, D. M., & Schmitt, D. P. (1993). Sexual strategies theory: An evolutionary perspecdve on human macing. Psychological Bulletin, 100, 204-232.

Buss, D. M., & Shackelford, T. K. (1997). From vigilance to violence: Mate retention tactics in married couples. ***Joumal of Personality and Social Psychology, 72,*** 346-361.

Buston, P. M., & Emlem, S. T. (2003). Cognitive processes underlying human mate choice: The relationship bet- ween self-perception and mate preference in Westem society. ***Proceedings of the National Academy of*** Sciences, ***100***,8805-8810.

Buder, D., & Geis, F. L. (1990). Nonverbal affect responses to male and female leaders: lmplications for leadership evaluations. ***Joumal of Personality and Social Psychology, 58,*** 48-59.

Buunk, A., & Gibbons, F. (2007). Social comparison: The end of a theory and the emergence of a field. ***Organi- zational Behavior and Human Decision Processes,*** 102,3-21.

Buunk, B. P., Oldersma, F. L., & de Dreu, C. K. W. (2001). Enhancing satisfaction through downward comparison: The role of relational discontent and individuai differences in social comparison orientadon. ***Joumal of Expcrimental Social Psychology, 37,*** 452-467.

Buunk, B. P., & Schaufeli, W. B. (1999). Reciprodty in interpersonal relationships: An evolutionary perspeetive on its importance for health and well-being. In W. Stroebe & M. Hewstone (Eds.), ***European Review of*** Social ***Psychology*** (Vol. 10, s. 259-291). New York: Wiley.

Buunk, B. P., & Van Yperen, N. W. (1991). Referential comparisons, relational comparisons, and exchange ori- entation; Their relation to marital satisfaction. ***Personality and Social Psychology*** Bulletin, ***17,*** 709-717.

Byme, D. (1997). An overview (and underview) of research and theory within the attraction paradigm. ***Joumal of Social and Personal Relationships,*** 14, 417-431.

Byme, D.. & Clore, G. L. (1970). A reınforcemem model of evaluative processes. Personality. 1,103-128.

Byme. D., & Nelson, D. (1965). Attraction as a linear function of positive reinforcement. Joumal ***oj Personality and*** Soctfll Psychology, 1, 659-663.

Cacioppo, J. T. (1998). Somatic responses to psychological stress: The reactivity hypothesis. İn M. Sabourin &

F. Craik (Eds.), *Advances* in *psychological science:* Biological *and cognitive aspects* (Vol. 2. s. 87-112). Hove England: Psychology Press.

Cacioppo, J. T., Berntson, G. G., Malarkey, W. B., Kiecolt-Glaser, J. K., Sheridan, J. F., Poehlmann, K. M., Bur- leson, M. H., Emst, J. M., Hawkley. L. C., & Glaser, R. (1998). Autonomic, neuroendocrine, and immune responses to psychological stress: The reactivity hypoıhesis. in S. M. McCann & J. M. Lipıon (Eds.), Annals *oj* the New *York Academy oj Sciences* (Vol. 840, s. 664-673). New York: New York Academy of Sciences.

Cacioppo, J. T., Petty, R. E., Feinstein, J., & Jarvis, B. (1996). Dispositional differences in cognitive motivation: The life and times of individuals low versus high in need for cognition. Psychological Bulletin, 119,197-253.

Cafri, G., & Thompson, J. K. (2004). Measuring male body image: A review of the current methodology. Psychology *oj Men and* Masculinity, 5, 18-29.

Cafri, G., Thompson, J. K., Ricciardelli, L., McCabe, M., Smolak, L., & Yesalis, C. (2005). Pursuit of the muscu- lar ideal: Physical and psychological consequences and putative risk factors. *Clinical* Psychology Review, 25, 215-239.

Calder, B. J., & Staw, B. M. (1975). Self-perception of intrinsic and extrinsic motivation. Journal *of Personality and* Social Psychology, 31, 599-605.

Caldwell, M., & Peplau, L. A. (1982). 5ex differences in same-sex friendship. *Sex* Roles, **8**, 721-732.

Calvert, J. D. (1988). Physical attractiveness: A review and reevaluation of its role in social skill research. Beha- vioral Assessment, 10, 29-42.

Camille, N., Coricelli, G., Sallet, J., Pradat-Diehl, P., Duhamel, J., & Sirigu, A. (2004). The involvemem of the orbitofrontal cortex in the experience of regret. Science, 304,1167-1170.

Campbell, A. (2002). A mind *of her* ovvn. New York: Oxford University Press.

Campbell, D. T. (1967). Stereotypes and the perception of group differences. *American Psychologist*, 22,817-829.

Campbell, D. T., & Stanley, J. C. (1967). *Experimental and quasi-experimental designs for research.* Chicago: Rand McNally.

Campbell, E. Q., & Pettigrew, T. F. (1959). Racial and moral crisis: The role of Litde Rock ministers. *American* Joumal *of Sociology, 64,* 509-516.

Campbell, J. D., & Fairey, P. J. (1989). İnformational and riormative routes to conformity: The effect of faction size as a function of norm extremity and attention to the stimulus. *Joumal of Personality and Social Psychology*, 57, 457-468.

Campbell, J., & Stasser, G. (2006). The influence of time and task demonstrability on decision-making in com- puter-mediated and face-to-face groups. Smalî *Group Research,* 37, 271-294.

Campbell, L., Simpson, J. A., Boldry, J., Kashy, D. A. (2005). Perceptions of conflict and support in romantic relationships: The role of attaehment anxiety. Joumal of Personality and Social Psychology, **88**, 510-531.

Canary, D. J., & Stafford, L. (2001). Equity in the preservation of personal relationships. InJ. Harvey & A. Wen- zel (Eds.), Close romantic relationships: M*aintenance and enhancement* (s. 133-151). Mahwah, NJ: Erlbaum.

Cannon, W. B. (1932). *The wisdom of the body.* New York: Norton.

Cannon, W. B. (1942). "Voodoo" death. *American Anthropologist, 44,* 169-181.

Cantor, J., Bushman, B. J., Huesmann, L. R., Groebel, J., Malamuth, N. M., Impett, E. A., Donnerstein, E., & Smith, S. (2001). Some hazards of television viewing: Fears, aggression, and sexual atdtudes. İn O. G. Sin- ger & J. L Singer (Eds.), *Handbook of children and* the *media* (s. 207-307). Thousand Oaks, CA: Sage.

Cantril, H. (1940). The invaston/rom Mars; A *study* in îhe *psychology of panic.* New York: Harper & Row.

Caporael, L. R., & Brewer, M. B. (2000). Metatheories, evolution, and psychology: Once more with feeling. *Psychological* Jnquio\ 11» 23-26.

Carey, B. (2006, February 14). "In music, others' tastes may help shape your own." New *York* Times, p. D7.

Carey, K. B., 5r Carey, M. P. (1993). Changes in self-efficacy resulting from unaided attempts to quit smoking. *Psychology oj Addictive Behavior s,* 7, 219-224.

Carli, L. L. (1999). Cognitive reconstruction, hindsighı, and reactions to vietims and perpetrators. *Personality and Social Psychology* Bulletin, 25, 966-979.

Carli, L. L, & Eagly, A. H. (1999). Gender effects on social influence and emergent leadership. In G. N. PoweIl (Ed.), *Handbook oj gender and work* (s. 203-222). Thousand Oaks, CA: Sage.

Carlier, l. V. E., Voerman, A. E., & Gersons, B. P. R. (2000). The influence of occupational debriefuıg on post-tra- umatic stress symptomatology in traumatized poliçe officers. British*Joumal ofMedical Psychology, 73,*87-98.

Carlsmith, J. M., & Anderson, C. A. (1979). Ambient temperature and the occurrence of coüective violence: A new analysis. Joumal *oj* Personality and Social Psychology, 37,337-344.

Carlsmith, K. M., Darley, J. M., & Robinson. P. H. (2002). Why do we punish? Detenence and j,üst deserts as motives for punishment. Journal *of Personality and* Soda! Psychology, 83, 284-299.

Carlson, M., Charim, V., & Miller, N. (1988). Positive rnood and helping behavior. A test of six hypotheses. *Journal of Personality and* Social Psychology, 55, 211-229.

Carlson, M., & Miller, N. (1987). Explanation of the relationship between negative mood and helping. Psycho- logical

Bulletin, 102, 91-108.
Camevale, P. J. (1986). Strategic choice in mediation. Negotiatıon Jouj-nai, 2, 41-56.
Carpenter, J. (2008, February 9). Agony of Japaris Diana. Express, s. 38.
Carpenter, S. (2000, December). Why do "they ali look alike"? Monitor on Psychology, s. 44-45.
Can, J. L., & VanDeusen, K. M. (2004). Risk factors for raale sexual aggression on college campuses. Journal *of* Family Violence, 19, 279-289.
Carroll, J. R. (2003, August 26). Proponents push for more graphic cigarette label wamings in U.S. Retrieved on December 28, 2003, from www.usatoday.com/news/health/2003-08-26-tobacco-gnsjc.htm.
Carter, B. (2000, August 24). "CBS is surprise winner in raüngs contest." New ***York*** Times, p. A22.
Carter, B. (2003, May 19). Even as executives scom the genre, TV networks stili rely on reality. ***New York*** Times, s. Cl, C7.
Cartwright, D. (1979). Contemporary social psychology in historical perspeetive. ***Social Psychology Quarterly, 42,*** 82-93.
Cartwright, D., & Zander, A. (Eds.). (1968). ***Group dynamics: Research and theory*** (3rd ed). New York: Harper & Row.
Caruso, E. (2008). Use of experienced retrieval ease in self and social judgments. ***Journal of Experimental*** Social Psychology, 44, 148-155.
Carver, C. S. (2003). Self-awareness. İn M. R. Leary **6**z J. P. Tangney (Eds.), Handbook ***of self and identity*** (s. 179-196). New York: Guilford Press.
Carver, C. S., De Gregorio, E., & Gillis, R. (1980). Ego-defensive attribudon among cwo categones of observers. ***Personality and Social Psychology*** Bulletin, 6,4-50.
Carver, C. S., & Scheier, M. (2003). Optimism. In S. J. Lopez & C. R. Snyder (Eds.), Positive ***psycholožical assess-*** ment- A ***handbook of models and measures*** (s. 75-89). Washington DC: American Psycholoğical Association.
Carver, C. S_M & Scheier, M. F. (1981). ***Attention and self-regulation: A control-theory approach to human behavior,*** New York: Springer-Verlag.
Carver, C. S., & Scheier, M. F. (1998). On the ***self-regulation of behavior.*** New York: Cambridge University Press.
Caselman, T., (2007). ***Teaching children empathy.*** New York: YouthLight
Caspi, A., <Sr Harbener, E. S. (1990). ***Conlinuity*** and change: Assortive marriage and the consistency of persona- lity in adulthood. ***Journal of*** Personality ***and Social Psychology, 58,*** 250-258.
Catalyst. (2008). ***Catalyst Expanding Opportunitiesfor Women and*** Business. Retrived on September 3,2008, from www.cacalysLorg/publicanon/132Aıs-women-in-business.
Cervone, D., &r Peake, P. (1986). Anchoring, efficacy, and aetion: The influence of judgmental heuristics on self-efficacy judgments and behavior. ***Journal of Personality and Social*** Psychology, 50,492-501.
Chaiken, S. (1980). Heuristic versas systemadc inJfonnation processing and the use of source versus message cu- es in persuasion. ***Journal of Personality and Social Psychology,*** 39, 752-766.
Chaiken, S. (1987). The heuristic model of persuasion. In M. P. Zarına, J. M. Olson, & C. P. Herman (Eds.), Social ***influence: The Ontario Symposium*** (Vol. 5, s. 3-39). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
Chaiken, S., & Baldwin, M. W. (1981). Affective-cognitive consistency and the effect of salient behavioral infor- mation on the self-perception of attitudes. ***Journal of Personality and Social Psychology, 41,*** 1-12.
Chaiken, S., Wood, W., & Eagly, A. H. (1996). Principles of persuasion. in E. T. Higgins & A. W. Knıglanski (Eds.), Social ***psychology: Handbook ofbasic principles*** (s. 702-742). New York: Guilford Press.
Chan, D. K.-S., & Cheng, G. H.-L (2004). A coraparison of offline and online friendship qualities at different stages of relationship development ***Journal of Personcd and Social*** Relationships, ***21,***305-320.
Chang, C,, <Sr Chen, J. (1995). Effects of different motivation strategies on reducing social loafing. ***Chinese Journal of Psychology,*** 37, 71-81.
Chapman, G. B., & Johnson, E. J. (2002). Incorporating the irrelevant: Anchors in judgments of belief and valu- e. In T. Gilovich, D. W. Griffın, & D. Kahneman (Eds.), Heuristics ***and*** biases: ***The psychology of*** intuitive ***judgment*** (s. 120-138). New York: Cambridge University Press.
Charman, S., & Weils, G. (2007). Applied lineup theory. The ***handbook of eyewitness psychology,*** Vol II: Memory ***for people*** (s. 219-254). Mahwah, NJ: Erlbaum.
Charman, S., & Wells, G. (2008). Can eyewitnesses correct for external influences on their lineup identificaü- ons? The actual/counterfactual assessment paradigm. ***Journal ofExperimental*** Psychology: ***Applied,*** 14,5-20.
Chassin, L, Presson, C. G., & Sherman, S. J. (1990). Social psycholoğical contributions to the understanding and prevention of adolescent cigarette smoking. ***Personality and*** Soda! ***Psychology*** Bulletin, ***16,***133-151.

CheckJ. V.. & Malamuth, N. M. (1983). Sex role stereotyping and reacüons to depictions of stranger vçrsus acquaintance rape. Journal ***of Personality and Social Psychology, 45,*** 344-356.

Chemers, M. M. (2000). Leadership research and theory: A functional integration. ***Group Dynamics: Theory,*** Research, ***and Practice,*** 4, 27-43.

Chemers, M. M., Watson, C. B., & May, S. T. (2000). Dispositional affect and leadership effectiveness: A comparison of self-esteem, optimism, and efficacy. ***Personality and Social Psychology*** Bulletin, 26, 267-277

Chen, M., <&r Bargh, J. A. (1997). Nonconscious behaviorai eonfirmation processes: The self-fulfiiling consequ- ences of automatic stereotype aetivation. Journal ***of Experimental*** Social Psychology, ***33,*** 541-560.

Chen, N. Y., Shaffer, D. R., & Wu, C. H. (1997). On physical attractiveness stereotyping in Taiwan: A revised so- :> ciocultural perspeetive. Joumal ***oj*** Social Psychology, 137,117-124.

Chen, S., & Andersen, S. M. (1999). Relationships from the past in the present: Significant-other representati- ons and transference in interpersonal life. In M. P. Zanna (Ed.), ***Advances*** in eçp***erimental social psychology*** (Vol. 31, s. 123-190). San Diego, CA: Academic Press.

Chen, S., & Chaiken, S. (1999). The heuristic-systematic model in its broader context. İn S. Chaiken & Y. Tro- pe (Eds.), ***Dual-process theories*** in ***social psychology (s.*** 73-96). New York: Guilford Press.

Cheung, F. M., Leung, K„ Fang, R. M., Song, W. Z., Zhang, J. X., & Zhang, J. P. (1996). Deveioptnent of the Chi- nese Personality Assessment Inventory (CPAl). ***Joumal oj*** Cross-Cuítura! Psychology, 27, 181-199.

Chida, Y., & Hamer, M. (2008). Chronic psychosocial factors and acute physiological responses to laboratory- induced stress in healthy populations: A quantitative Teview of 30 years of investigations. Psychological Bulletin, 134, 829-885.

Chin, J., & Schooler, J. (2008). Why do words hurt? Content, process, and criterion shift accouncs of verbal overshadowing. ***European Joumal of Cognitive Psychology, 20,*** 396-413.

Chiu, C, Morris, M. W., Hong, Y., <Sr Menon, T. (2000). Motivated cuitural cognition: The impact of implicit cuitural theories on dispositional attribuüon varies as a function of need for closure. Joumal ***oj*** Personality and Social ***Psychology, 78,*** 247-259.

Choi, L, Dalal, R., Kim-Prieto, C., & Park, H. (2003). Culture and judgment of causal relevance. ***Joumal oj Personality and*** Social ***Psychology,*** 84,46-59.

Choi. I., & Misbett, R. E. (1998). Situational salience and cuitural differences in the correspondence bias and in the actor-obseıver bias. ***Personality and Social Psychology Bulletin, 24,*** 949-960.

Choi, I., Nisbett, R. E, & Norenzayan, A. (1999). Causal attribution aeross cultures: Variation and universality. ***Psychological Bulletin, 125,*** 47-63.

Christensen, L. (1988). Deception in psychological research: When is its use justified? ***Personality*** and Social ***Psychology*** Bulletin, 14, 664-675.

Christensen, P. N., Rothgerber, H., Wood, W., & Matz, D. C. (2004). Social ***norms*** and identity relevance; A mo~ tivaüonal approach to normative behavior. ***Personality and Social Psychology Bulletin, 30,***1295-1309.

narini, R. B. (1993). ***influence: Science and practice*** (3rd ed.). New York; HarperCollins.

Cialdini, R. B. (2000). ***İnfluence: Science and practice*** (4th ed.). Boston: Allyn & Bacon.

rSflMmi, r. b. (2003). Crafting normative messages to protect the environment. ***Current DirectUms*** in ***Psychological Science, 12,***105-109.

Ciaidini, R. B., Borden, R. J., Thome, A., Walker, M. R-, Freeman, S„ & Sloan, L. R. (1976). Basking in refleeted glory: Three (football) field scudies. ***Joumal of Personality and Social Psychology, 34,*** 366-375.

Oteldim, R. B., Brown, S. L., Lewis, B. P., Luce, C., & Neuberg, S. L (1997). Reinterpreting the empadıy-altruism relationship: When one into one equals oneness. ***Joumal of Personality and Social Psychology, 73,***481-494.

Cialdini, R. B., Cacioppo, J. T., Basset, R., & Miller, J. (1978). Low-baIl procedure for producing compliance: Commitment, then cost. Joumal ***of Personality and Social Psychology, 36x*** 463-476.

Cialdini, R. B., dr Fultz, J. (1990). Interpreöng the negaöve mood-helping literatüre via "mega"-analysis: A con- trary view. ***Psychological*** Bulletin, ***107,***210-214.

Haldin^ R. B., & Goldstein, N. J. (2004). Social influence: Compliance and conformity. ***Annual Review of Psychology,*** 55, 391-621.

Cialdini, R. B., Kallgren, C. A., & Reno, R. R. (1991). A focus theory of normative conduct: A theoretical tefine- ment and reevaluation of the role of norms in human behavior. In M. P. Zanna (Ed.), ***Advances*** in ***experi- mentd social psychology*** (Voi 24, s. 201-234). San Diego, CA; Academic Press.

Cialdini, R. B., Reno, R. R., & Kallgren, C. ***A.*** (1990). A focus theory of normative conduct: Recycling the concept of nonns to reduce littering in public places. ***Joumal of Personality and Social Psychology, 58,***1015-1026.

Cialdini, R. B., Schaüer, M., Houlihan, D., Arps, K., Fultz, J., & Beaman, A. L. (1987). Empathy-based helping: Is it selflessly or selfishly motivated? ***Joumal of Personality and Social Psychology, 52,*** 749-758.

Cialdini, R. B., & Tröst, M. R. (1998). Social influence: Social norms, conformity, and compliance. In D. T. Gil- bert, S. T. Fiske, ***&t*** G. Undzey (Eds.), ***The handbook of social psychology*** (4th ed., Vol. 2, s. 151-192). New York: McGraw-Hill.

Clark, K., & Clark, M. (1947). Radal Identification and preference in Negro children. İn T. M. Newcomb & ^ L. Hartley (Eds.), Readings in ***social psychology*** (s. 169-178). New York: Holt.

Clark, M. S. (1984). Record keeping in two types of relaUonshıps. ***Juumal of Personality and Social Psychol*** 47,549-577. ⁰gs/'

Clark, M. S. (1986). Evidence of the effectiveness of manipulations of comımmal and exchange relationshins ***Personality and Social Psychology Bulletin, 12,*** 414-425.

Clark, M. S., & Grote, N. K. (1998). Why aren't indices of relationship costs always negatively relaıed to indices of relationship quality? ***Personality and*** Social Psychology ***Review, 2,*** 2-17.

Clark, M. S., & isen, A. M. (1982). Toward understanding the relationship between feeling states and social behavior. In A. H. Hastorf & A. M. isen (Eds.), ***Cognitive social psychology*** (s. 73-108). New York: Elsevier

Clark, M. S., Mills,J., & Corcoran, D. M. (1989). Keeping track of needs and inputs of friends and strangers. ***Personality and Social Psychology*** Bulletin, 15, 533-542.

Clark, R., Anderson, N. B., Clark, V. R., & Williams, D. R. (1999). Racism as a stressor for African Americans ***American Psycholoffst,*** 54, 805-816.

Clark, R. D., Ul, & Maass, A. (1988). The role of social categorization and perceived source credibility in mino- rity influence. ***European Journal of Social Psychology, 18,***347-364.

Clark, R. D., III, & Word, L. E. (1972). Why don't bystanders help? Because of ambiguity? ***Journal of Personality and Social*** Psychology, ***24,***392-400.

Clark, S. E. (2005). A re-examination of the effects of biased lineup instruetions in eyewitness Identification. ***Law and Human Behavior, 29,*** 575-604.

Clary, E. G., Snyder, M., Ridge, R. D., Miene, P. K., & Haugen, J. A. (1994). Matching messages to motives in persuasion: A functional approach to promoting volunteerism. ***Journal of Applied Social Psychology***, 24,1129-1149.

Clayton, S., & Opotow, S. (2003). Justice and identity: Changing perspeetives on what is fair. ***Personality and Social Psychology Review, 7,*** 298-310.

Cline, V. B., Croft, R. G., & Courrier, S. (1973). Desensitization of children to television violence. ***Journal of Personality and Social Psychology, 27,*** 360-365.

Coats, E. (1998, March. 2Q). Byscander ixwfitv«uâon, ^E-mail response to G. Mumfotd, Tobacco upd&tej. Rttrieved from ***www.stolaf.edu/cgi-bin/mailarchivesearch.pl?clirectory*/home/www/people/luff/SPSP&'li$tname=archive98***

Cochran, J. L, & Ructen, T. (1998). ***Joumey to justice.*** New York: Ballantine Books.

Cohen, A. R. (1962). An experiment on small revvards for diserepant compliance and atütude change. İn J. W. Brehm & A. R. Cohen (Eds.), Explorotions in cognitive ***dissonance*** (s. 73-78). New York: Wiley.

Cohen, D., Hoshino-Browne, E., & Leung, A. (2007). Culture and the strueture of personal experience: Insider and outsider phenomenologies of the self and social worid. In M. P. Zanna (Ed.), ***Advances*** in ***experimental social psychology*** (Vol 39, s. 1-67). San Diego, CA: Elsevier Academic Press.

Cohen, D., & Nisbett, R. E. (1996). ***Culture of honor. The psychology of violence*** in ***the South***. Boulder, CO: Westview Press.

Cohen, D., Nisbett, R. E., Bowdle, B. F., ***6c*** Schwarz, N. (1996). Insult, aggression, and the southem culture of honor: An "experimemal ethnography." ***Journal of Personality and Social Psychology, 70,*** 945-960.

Cohen, J. (2001,January 18). On the Internet, love really is blind. ***New York Times,*** s. El, E7.

Cohen, R. (1997, October 31). AH-lo-ween: An American holiday in Paris? New York Times, s. Al; A4.

Cohen, S., Alper, C., Doyle, W., Adler, N., Treanor, J., & Tumer, R. (2008). Objective and subjective socioeco* nomic status and susceptibility to the common cold. ***Health Psychology, 27,*** 268-274.

Cohen, S., Evans, G. W., Krantz, D. S., Scokols, D., &r Kelly, S. (1981). Aircraft noise and children: Longitudinal and cross-sectional evidence on adapcaüon to noise and the effectiveness of noise abatement. ***Journal of Personality and*** Social ***Psychology***, ***40,***331-345.

Cohen, S., Mermelsıein, R., Kamarack, T., & Hoberman, H. (1985). Measuring the functional components of social support. İn I. G. Sarason & B. R. Sarason (Eds.)., Social ***support: Theory, research, and applications*** (s. 73-94). The Hague, Netherlands: Martines Nijhoff,

Cohen, S., Tyrrell, D. A. J., & Smith, A. P. (1991). Psycholoğical stress in humans and susceptibility to the common cold. New ***England Journal of Medicine,*** 325, 606-612.

Cohen, S., Tyrrell, D. A. J.ı Sr Smith, A. P. (1993). Negative life events, perceived stress, negative affect, and susceptibility to the common cold. Journal ***of Personaltty and*** Social ***Psychology, 64,***131-140.

Cohen, T. R., & Insko, C. A. (2008). War and peace: Possible approaches to reducing intergroup conflict. ***Perspeetives on Psychoğical Science,*** 3, 87-93. '

Cohen-Ketteinis, P. T., & Van Goozen, S. H. M. (1997). Sex reassignment of adolescent transsexuals: A followv- up study. ***Journal of the American Academy of Child and Adolescent Psychiatry, 36,*** 263-271.

Cohn, L. D., & Adler, N. E. (1992). Female and male perceptions of ideal body shapes. ***Psychology of Women*** Quarterly, 16, 69-79.

Coie, J D., Cillessen, A. H. N., Dodge, K. A., Hubbard, J. A., Schwam, D., Lemerise, E. D., & Batеı (1999). h takes two to fight; A test of relational factors and a method for assessing aggressive dyads. lopmental Psychology, 35, 1179-1188.

Colligan, M. j., Pennebaker, J. W., & Murphy, L. R. (Eds.). (İ982). ***Mass psychogenic*** iilness: A social psycho"'' ***cal analysis.*** Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Collins, B. E., & Brief, D. E. (1995). Using person-perception vignette methodologies to uncover the meanings of teacher behaviors in the MUgram paradigm. Joumal ***oj*** Social Issues, 51, 89-106.

Collins, N. L., & Feeney, B. C. (2000). A safe haven: An attaehment theory perspeetive on support setkmg caregivrng m intimate relationships. Joumal ***oj Personality and Social Psychology, 78,*** 1053-1073. *

Collins, N. L„ & Feeney, B. C. (2004a). An attaehment theory perspeetive on closeness and indmacy Iaty Mashek St A. Aron (Eds.). Handbook ***oj closeness and*** inttma^ (s. 163-187). Mahwah, NJ: Lawrence ***xtm*** Associates. ^

Collins, N. L., & Feeney, B. C. (2004b). Working models of attaehment shape perceptions of social supportj dence from experimental and observational studies. ***Joumal oj Personality and Social Psychology, 87,***363-

Collins, N. U, Ford, M. B., Guichard, A. C., & Attard, L. M. (2006). Working models of attaehment and af tion processes in intimate relationships. ***Personality and Social Psychology*** Bulletin, 32, 201-219.

Collins, W. A., & Sroufe, L. A. (1999). Capacity foı intimate relationships: A developmental construcüon tn Furman, C. Feiring, & B, B. Brown (Eds.), ***Contemporary perspeetives on adolescent romantic relations"*** New York: Cambridge University Press.

Conway, L.. G. 111, & Schaüer, M. (2005). When authorities' commands backfıre: Attributions about consena and effects on deviant decision making. Journal ***oj*** Personality ***and*** Social Psychology, 89,311-326.

Cook, K, & Rice, E. (2003). Social esehange theory. İn J. Delamater (Ed.), ***Handbook of social psychology*** (**5** - 53-76). New York: Kl\wer Academic/Plenum.

Cook, S. W. (1984). Cooperative interaetion in multiethnic contexts. İn N. Miller & M. B. BTewer (Eds), Gro-' ups in contact: ***The psychology oj*** desegregation. New York: Academic Press.

Cook, S. W, (1985). Experimenting on social issues: The case of school desegration. ***American Psychologist, 40,*** 452-460.

Cooke, R., & Sheeran, P. (2004). Moderation of cognition-intention and cognition-behaviour relations: A meta-analysls of properties of variables from the theory of planned behaviour. British Journal ***of*** Social Psvchology, 43,159-186.

Cooley, C. H. (1902). Human ***nature and*** social ***order.*** New York: Scribners.

Cooper, J. (1980). Reducing fears and inereasing assertiveness: The role of dissonance reduetion. ***Joumal*** o/Ex-***perimental Social Psychology, 47,*** 738-748.

Correll, J., Park, B.,Judd, C-, Wi»enbrink, B., Sadler, M., & Keesee, T. (2007). Across the thin blue line· Poliçe officers and racial bias in the decision to shoot. ***Joumal oj Personality and*** Social Psychology, 92,1006-1023.

Correll, J., Park, B., Judd, C. M., & Wittenbrink, B. (2002). The poliçe officer's dilemma: Using ethnicity to di-sambiguate potentially ehreatening individuals. ***Joumal oj Personality and Social Psychology, 83,***1314-1329.

Cosmides, L., & ToobyJ. (1992). Cognitive adaptations for social exchange. inJ. H. Barkow, L. Cosmïdes, &J. Tooby (Eds.), ***The adapted mind: Evolutionary psychology and the generation oj culture*** (s. 163-228). New York: OxfoTd University Press.

Costanzo, M., <Sr Archer, D. (1989). Interpreting the expressive behavior of others: The incerpersonal perceptions task. ***Journal of Nonverbal Behavior,*** 13, 223-245.

Cottrell, N. B., Wack, K. L, Sekerak, G. J., ***&c*** Ritde, R. (1968). Social facilitation in dominant responses by the presence of an audience and the mere presence of others. ***Joumal oj Personality and Social*** Psychology, 9,245-250.

Courage, M. L, Edison, S. C., ***ât*** Howe, M. L (2004). Variability in the eariy development of visual self-recogm- tion. ***Injant Behavior and Development***, 27, 509-532.

Cousins, S. D. (1989). Culture and self-perception in Japan and the United States. Joumal ***oj Personality and Social Psychology,*** 56,124—131.

Cnuıdall, C. S. (1988). Social contagion of bmgeeadng. ***Joumal of Personality and Social Psychology,*** 55,588-598.

Crandall, C. S-, D'anello, S., Sakalli, N., Lazarns, E., Wieczorkowska, G., & Feather, N. T. (2001). An attribution- value model of prejudice: Anti-fot atütudes in six nations. ***Personality and Social Psychology Bulletin, 27,***30-37.

Crandall, C. S., & Eshleman, A. (2003). A jusdficanon-suppression model of the expression and experience of prejudice. ***Psychological Bulletin,*** 129(3), 414-446.

Crandall, C. S., & Greenfield, B. S. (1986). Understanding the conjunction fallacy: A conjunction of effects? So- ***cial Cognition, 4,*** 408-419.

Crocker, J„ & Majör, B. (1989). Social stigma and self-esteem: The self-proteetive properties of stigma. ***Psychological Reviev, 96,*** 608-630.

Cropper, C. M. (1998, February 26). Nowhere to hide: Ads erop up in unlikely places. New York Times on the Web, w\vw.nytimcs.com

Crosfay. F-. Bromicy. S., <Sr ***Saxe,*** L. (1980). Recent unobtrusive studies of black and white discriminaiion and prejudice: A literatüre r evre w. Psychoğical Bulletin. 87, 546-563.

Cross, S. E., Bacon, P. L., & Morris. M. L. (2000). The relationai-interciependem seif-construal and reiationships.

Journal *of* Personality ***and Social Psychology, 78,*** 791-808.

Cross, S. E., «Sr Madson, L. (1997). Models of the self: Self-construals and gender. Psycholoğical Bulletin, 122, 5-37.

Crowley, A E., & Hoyer, W. D. (1994). An integrative framework for understanding two-sided persuasion. Journal ***of Consumer*** Research, 20, 561-574.

Croyle, R. T., & Jemmott, J. B., III. (1990). Psycholoğical reactions ***to*** risk factor testing. in J. A. Skelton & R. T. Croyle (EdsJ, ***The mental representation of Health and*** illness (s. 121-157). New York: Springer-Verlag.

Crutchfield; R. A. (1955). Conformity and character. American Psychologist, 10, 191-198.

Csikszentmihalyi, M. (1997). ***Findingflow.*** New York: Basic Books.

Csikszentmihalyi, M., & Figurski, T. J. (1982). Self-awareness and aversive experience in everyday life. ***Journal of Personality,*** 50,15-28.

Cunningham, M. R. (1986). Measuring the physical in physical attractiveness: Quasi-experiments on the sociobiology of female facial beauty. ***Journal of Personality and*** Social ***Psychology***, 50,925-935.

Cunningham, M. R., Barbee, A. P., & Pike, C. L. (1990). What do women want? Facialmerric assessment of muU tiple motives in the percepöon of male facial physical attractiveness. Joumai ***of*** Personality ***and*** Social Psycho***logy,*** 59, 61-72.

Cunningham, M. R., Roberts, A. R., Barbee, A. P., Druen, P. B., & Wu, C. (1995). "Their ideas of beauty are, on the whole, the same as ours": Consistency and variability in the cross-cultural percepdon of female ptıysi- caî ***aitracâvtness. Journal of Personality and Social Psychology, 68,*** 261-279.

Curtis, R. C, & Miller, K. (1986). Believing another likes or dislikes you: Behaviors making the beliefs come tru- e. ***Journal of Personality and Social Psychology***, 51, 284-290.

Curtiss, S. (1977). Genie: A psycholinguistic study ***of a modcm-day *wild chilcL"*** New York: Academic Press.

Cury, F., Da Fonseca, D., Zahn, l., & Elliot, A. (2008). Implicit theories and 1Q test performance: A sequential mediation ***msdysls. Journal of Experimental Social Psychology,*** 44, 783-791.

Cusumano, D. L., & Thompson, J. K. (1997). Body image and body shape ideals in magazines: Exposure, awareness, and intemalization. Sex ***Roles, 37,*** 701-721.

Dabbs, J. M.,Jr. (2000). ***Heroes, rogues, and lovers.*** New York: McGraw-Hill.

Dabbs, J. M.,Jr., Carr, T. S., Frady, R. L, & Riad,J. K. (1995). Testosterone, erime, and misbehavior among 692 ***male prison inmates. Personality and individual Differences, 18,*** 627-633.

Dabbs.J. M.,Jr., Hargrove, M. F., &r Heusel, C. (1996). Testosterone differences among college fratemides: Well-behaved vs. rambunctious. ***Personaİity and individual Differences, 20,***157-161.

Dabbs, J. Ruback, R. B., Frady, R. L, Hopper, C. H., & Sgoutas, D. S. (1988). Saliva testosterone and criminal violence among women. Personality ***and*** individual ***Differences, 7,*** 269-275.

Dalbert, C., & Yamauchi, L. A. (1994). Belief in a just world and attitudes toward immigrants and foreign wor- kers: A cultural comparison between Hawaii and Germany. ***Journal of Applied Social*** Psychology, 24, 1612-1626.

Dallek, R, (2002, December). The medical ordeals of JFK. Atlantic, s. 49-58.

Daniels, M., & Nelsoh, K. (2004, 20 August). in search of rush teens risk lives surfmg on cars. ***Boston Globe,*** s. Bl, B4.

Darley, J. (2004). Social comparison motives in ongoing groups. İn M. B. Brewer & M. Hewstone (Eds.), Emoti- ***on and motivation*** (s. 281-297). Malden, MA: Blackwell.

Darley, J. M. (1992). Social organization for the produetion of evil. Psycholoğical Inqmry, 3,199-218.

Darley, J. M., & Akert, R. M. (1993). ***Biographical interpretaüon: The influence of laterevents*** in ***life on the meaning of and memory for earlier events.*** Unpublished manuseript, Princeton University.

Darley, J. M., & Batson, C. D. (1973). Fromjerusalem to Jericho: A study of situational and dispositional vari- ables in helping behavior. ***Journal of Personality and Social Psychology, 27,***100-108.

Darley, J. M., & LatanĞ, B. (1968). Bystandar intervendon in emergencies: Diffusion of responsibility. ***Journal of Personality and Social Psychology, 8,*** 377-383.

Darvin, C. R. (3859). ***The origin of species.*** London: Murray.

Darvin, C. R. (1872). The expression ***of*** the cmotions in man and animals. London: Murray.

Davidson, A. R., & Jaccard, J. J. (1979). Variables that ıuoıde the atnoıde-behavior relatfon: Re$uİ**£5** ***of a*** longitudinal survey. ***Journal of Personality and Social Psychology***, 37,1364-1376.

Davidson, L., & Duberman, L (1982). Friendship: Communicadon and interacdonal pattems in same-sex dyads. ***Sex Roles, 8,*** 809-822.

Davidson, R., Putnam, K., & Larson, C. (2000). Dysfunction in the neural circuitry of emodon reguladon: A possible prelüde to violence. Science, ***289***,591-594.

Davis, C. G., Lehman, D. R., Wortman, C. B., Silvcr, R. C., & Thompson, S. C. (1995). The undoing of trauma- tic life events. ***Personality and Social Psychology Bulletin, 21,*** 109-124.

Davis, D., & loftus, E. F. (2007). Intemal and extemal sources of misinfonnation in adult witness memory İn M. P. Toglia, J. D. Read, D. F. Ross, & R. C. L. Lindsay (Eds.) ***The handbook of eyenitness psychology*** Vol ***1- Memory for events*** (s. 195-237). Mahvvah, NJ: Erlbaum.

Davis, D. D., & Harless, D. W. (1996). Group versus individual performance in a price-searching experimeot ***Organizational Behavior and Human Decision Processes, 66,*** 215-227.

Davis, K. E., & Jones, E. E. (1960). Changes in interpersonal perception as a means of reducing cognitive dissonance. ***Joumal of Abnormal and*** Soda/ ***Psychology, 61***, 402-410.

Davis, M. H., & Stephan, W. G. (1980). Attributions for exam performance. ***Joumal of Applied Social Psycholoev*** 10,235-248.

Daviız, J. (1952). The effects of previous training on post-frustration behavior. ***Joumal of Abnormal and Social Psychology,*** 47, 309-315.

Dawes, R. M. (1980). Social dilemmas. ***Annual*** Review ***of Psychology,*** 31,169-193.

Dawkins, R. (1976). The sdjisK gene. New York: Oxford University Press.

Dean, K. E., & Malamuth, N. M. (1997). Characteristics of men who aggress sexually and of men who imagine aggressing: Risk and moderating variables. Journal ***of Personality and Social Psychology, 72,***449-455.

Deaux, K., & Emsweiler, T. (1974). Explanations of successful performance of sex-linked tasks: What is skill for the male is luck for the femaie. ***Joumal of Personality and Social Psychology, 29,*** 80-85.

Deaux, K., & La France, M- (1998). Gender. İn D. T. Gilbert, S. T. Fiske, & G. Undzey (Eds.), The ***handbook of*** social psychology (4th ed., Vol. 1, s. 788-828). New York: McGraw-HÜl.

Deaux, K., & Lewis, L (1984). Structure of gender stereotypes: Interrelationships among components and gender label. ***Joumal of Personality and Social Psychology,*** 46, 991—1004.

DeWall, C. N_M & Baumeister, R. F. (2006). Alone but feeling no pain Effects of social excluston on physical pa- in tolerance and pain threshold, affective forecasting, and interpersonal empathy. ***Joumal of Personality and Social Psychology, 91,*** 1-15.

De Bono, K. G., & Snyder, M. (1995). Acting on one's atcitudes: The role of a history of choosing situations. ***Personality and Social Psychology*** Bulletin, ***21,*** 629-636.

Deri, E. L., Koestner, R., & Ryan, R. M. (1999a). A meta-analytic review of experiments examining the effects of extrinsic rewards. ***Psychological*** Bulletin, ***125,***627-668.

Deri, E. L, Koestner, R., & Ryan, R. M. (1999b). The undermining effect is a reality after ali—extrinsic rewards, task interest, and self-determination: Reply to Eisenberger, Pierce, and Cameron (1999) and Lepper, Hen- derlong, and Gingras (1999). ***Psychological Bulletin, 125,***692-700.

Deci, E. L., & Ryan, R. M. (1985). Intrinsk motivation and ***self-determination*** in human behavior. New York: Plemnn.

De Dreu, C. K. W., & De Vries, N. K. (Eds.). (2001). ***Group consensus and minority influence:*** Implicatfom ***for innovation.*** Oxford, England: BlackweU Publishers.

De Dreu, C., Beersma, B., Sceinel, W., & Van Kleef, G. (2007). The psychology of negotiacion: Principles and ba- sic processes. İn A. W. Kruglanski & E. T. Higgins (Eds.), ***Social psychology: Handbook ofbasic principles*** (2nd ed., s. 608-629). New York: Guilford Press.

De Dreu, C, Nijstad, B., & van Knippenberg, D. (2008). Motivated information processing in group judgment and decision making. ***Personality and Social Psychology Review, 12,***22-49.

Deffenbacher, K. A., Bomstein, B. H., & Penrod, S. D. (2004). A meta-analytic review of the effects of high stress on eyewitness memory- Law ***and Human Behavior, 28,***687-706.

De Houwer, J., Thomas, S., StBaweyens, F. (2001). Associative leaming of likes and dislikes: A review of 25 ye- ars of research on human evaluative conditioning. ***Psychological Bulletin,*** 127,853-869.

De Marco, P. (1994, September 28). "Dear diary." New ***York Times,*** p. C2.

Dennett, D. C (1991). ***Consciousness explained.*** Boston: Uttle, Brown.

De Paulo, B. M. (1992). Nonverbal behavior and self-presentation. ***Psychological Bulletin,*** 111,203-243.

DePaulo, B. M., & Friedman, H. S. (1998). Nonverbal communication. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske, & G. Undzey (Eds.), The ***handbook of social psychology*** (voL 2,4^ ed., s. 3-40). New York: McGraw-Hiil.

De Paulo, B. M., Kenny, D. A., Hoover, C. W., Webb, W., & Oliver, P. (1987). Accuracy of person perception: Do people know what kinds of impressions they convey? Journal of ***Personality and Social*** Psychology, 52,303-315.

De Paulo, B. M., Lassiter, G. D., & Stone, J. 1. (1983). Attentional determinants of success at detecting decepti- on and truth. ***Personality and Social*** Psychology ***Bulletin, 8,*** 273-279.

De Paulo, B. M., Stone, J. L, & Lassiter, G. D. (1985). Deceiving and detecting deceiL İn B. R. Schlenker (Ed.), The ***self and social life (s.*** 323-370). New York: McGraw-HÜL

Deppe, R. K., & Harackiewicz, J. M. (1996). Self-handicapping and intrinsic motivation: Buffering intrinsic motivation from the threat of failure. ***Joumal of Personality and Social Psychology, 70,*** 868-876.

Dershovvitz. A. M. (1997). ***Reasonable doubts:*** The ***criminal justice system and the O. J. Simpson çase.*** New York: Touchstone.

DerzonJ. H., <Sr Lipsey, M. W. (2002). A meta-analysis of the effectiveness of mass communicatıon for changing substance-use knowledge, attitudes, and behavior. İn W. D. Crano & M. Burgoon (Eds.), Mass ***media and drug prevention: Classic and contemporary theories and research*** (s. 231-258). Mahwah, NJ: Erlbaum.

Desmond, E. W. (1987, November 30). Out in the open. Time, s. 80-90.

Desportes, J. P., *6c* Lemaine, J. M. (1998). The sizes of human groups: An analysis of their distributions. İn D. Canter, J. C Jesuino, L. Soczka, *6c* G. M. Stephenson (Eds.), ***Environmental social psychology*** (s. 57-65). Dordrecht, Netherlands: Kluwer.

Deutsch,'M. (1973). ***The resoîution of conflict: Constructive and destructive processes.*** New Haven, CT: Yale University Press.

Deutsch, M. (1990). Cooperation, conflict, and justice. İn S. A. Wheelan, E. A. Pepitone, *6c* V. Abt (Eds.), ***Ad- vances infield theory*** (s. 149-164). Newbury Park, CA: Sage.

Deutsch, M. (1997, April). ***Comments on cooperation and prtjudicc reduction.*** Paper presented at the symposium Reflections on 100 Yeaıs of Social Psychology, Yosemite National Park, CA.

Deutsch, M., *6c* Collins, M. E. (1951). ***interracial*** housing: A psycholoğical ***evaluation of a*** social ***experiment.*** Minneapoiis: University of Minnesota Press.

Deutsch, M., *6c* Gerard, H. G. (1955). A study of normative and informational social influence upon individual judgment ***Journal of Abnormal and Social Psychology,*** 51, 629-636.

Deutsch, M., & Krauss, R. M. (1960). The effect of threat upon imerpersonal bargairüng. Journal ***of Abnormal and*** Social ***Psychology,*** 61,181-189.

Deutsch, M., *6c* Krauss, R. M. (1962). Studies of imerpersonal bargaining. ***Journal of Conflict Resoîution,*** 6,52-76.

Devine, D. J., Clayton, L. D., Dunford, B. B., Seying, R., *6c* Pıyce, J. (2001). Jury decision making: 45 years of empirical research on deliberating groups. ***Psychology, Public Policy, and*** Lavv, 7,622-727.

Devine, P. G. (1989a). Automatic and controlled processes in prejudice: The roles of stereotypes and personal beliefs. İn A. R. Pratkanis, S. J. Breckler, & A. G. Greenwald (Eds.), ***Attitude structure and function*** (s. 181-212). Hillsdale, NJ: Erlbaura.

Devine, P. G. (1989b). Stereotypes and prejudice: Their automatic and controlled component***s. Journal of Personality and Social Psychology***, 56,680-690.

Devine, P. G., *6c* Elliot, A. (1995). Are raciai stereotypes really fading? The Princeton trilogy revisited. ***Personality and Social Psychology Bulletin, 21,*** 1139-1150.

Devine, P. G., Plant, E. A., Amodio, D. M., Hannon-Jones, E., & Vance, S. L. (2002). The regulation of explicu and implicit race bias: The role of motivations to respond without prejudice. Journal ***of Personality and Social Psychology***, 82(5), 835-848.

Devos-Comby, L., & Salovey, P. (2002). Applyüıg persuasion strategies to alter HlV-relevant thoughts and behavior. Review ***of General Psychology, 6,*** 287-304.

De Waal, F. B. M. (1995, March). Bonobo sex and society: The behavior of a close relative challenges assumpti- ons about male supremaçy in human evohıtion. ***Scientific American,*** s. 82-88.

De Waal, F. B. M. (1996). ***Good natured: The*** origtns ***of*** right ***and vtrong*** in humans ***and other animals.*** Cambridge, MA: Harvard University Press.

Dickerson, C., Thibodeau, R., Aronson, E., & Miller, D. (1992). Using cognitive dissonance to encourage water conservation. ***Journal af Applied Social Psychology,*** 22,841-854.

Diener, E. (1980). Deindividuation: The absence of self-awareness and self-regulation in group members. in P. B. Paulus (Ed.), ***Psychology of group influence*** (s. 209-242). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Diener, E., *6c* Biswas-Diener, R. (2008). ***Happiness: Unlocking the mysteries of psycholoğical wealth.*** Boston: Wı- ley-Blackwell.

Diener, E., *6c* Oishi, S. (2005). The nonobvious social psychology of happiness. ***Psycholoğical lnquiry,*** 16,162-167.

Diener, E., *6c* Seligman, M. E. P. (2004). Beyond money: Toward an economy of weü-being. ***Psycholoğical Science in the Public Interest***, 5,1-31.

Diener, E., *6c* Wallbom, M. (1976). Effects of self-awareness on antinormative behavior. ***Journal of Research*** in ***Personality,*** 10,107-111.

Dietz, P. D., *6c* Evans, B. E. (1982). Pornographic imagery and prevalence of paraphilia. ***American Journal of Psychiatry, 139,***1493-1495.

Dijksterhuis, A. (2004). Think different: The merits of unconscious thought in preference development and decision making. ***Journal of Personality and*** Social ***Psychology***, ***87,*** 586-598.

Dijksterhuis, A., Aarts, H., & Smith, P. K. (2005). The power of the subliminal: On sublirmnal persuasion and other potential appUcations. İn R. R. Hassın, J. S. Uleman, *6c* J. A. Bargh (Eds.), The nevv unconscious (s. 77-106). New York: Oxford University Press.

Dijksıerhuis, A., & Aarts, H. (2002). ***The powcr of*** the suMimina/: On sıblıminaJ persuaston ***and other potentlal*** app- ***lications.*** UnpubUshed manuseript

Dijksıerhuis, A., & Nordgren, L F. (2005). A theory of unconscious thought. Vol. I, s. 95-109. University of ^ Amsterdam.

Dijksıerhuis, A., & .Nordgren, L. (2006). A theory of unconscious thought. Perspeetives ***on*** Psychological Science,], 95-109.

Dijksıerhuis, A.. &r van Knippenberg, A. (1996). The knife that cuts both ways: Facilitated and inhibited access * to

traits as a result of stereotype aetivation. Joumal *of Zxperimental Social Psychology,* 32, 271-288. *

Dili, J. C., & Anderson. C. A (1995). Effects of frustration justification on hostile aggression. Aggressive Behavi- r or, 21, 359-369.

Dillon, S. (2009, 23 January). Study sees an Obama effect as lifting black test-takers. Nrvv *York Times.*

Dion, K. K., & Dion, K. L. (1993). Individualistic and collectivistic perspeetives on gender and the cuitural cou» text of love and intimacy. *Joumal oj Social Issues, 49,* 53-69.

Dion, K. K., & Dion, K. L. (1996). Cuitural perspeetives on romantic love. *Personal Relationships, 3,*5-17

Dion, K. L (2000). Group cohesion: From "fields of forces" to mulddimensional construet. *Group Dynamics, 4,*7-26,

Dion, K. L, & Dion, K. K. (1988). Romantic love: lndividual and cuitural perspeetives. In R. J. Stemberg & M. L. Bames (Eds.), The psychology of love (s. 264-289). New Haven, CT: Yale University Press.

Dion, K. L., & Dion, K. K. (1993). Gender and ethnocultural comparisons in styles of love. *Psychology ofWometL* Quarterly, 17,463-473.

Dion, K., Berscheid, E., & Walster, E. (1972). What is beautiful is good *.Journal of Personality and* Social Psycho- *logy, 24,* 285-290.

Dionne, E. J. Jr. (2005, June 21). How Cheney fooled himself. *Washington Post*, p. A21.

Dix, T. (1993). Attributing disposidons to cbildren: An interacrional analysis of attribution in socûlization. *Personality* and Social Psychology Bulletin, 19,633-643.

Dobbs, M. (2008, June 22). Cool crisis management? It's a myth. Ask JFK. Washington *Post*, s. Bl, B4.

Dodge, K. A., **6**r Schwartz, D. (1997). Social information processing mechanisms in aggressive behavior. In D. M. Stoff & J. Breiling (Eds.), *Handbook of* antisodal *behavior* (s. 171-180). New York: Wiley.

Dohrenvvend, B. (2006). Inventorying stressful life events as risk factors for psychopathology: Toward resoluti- on of the problem of intracategory variability. Psychological Bulletin, 132,477-495.

Doi, T. (1988). The *anatomy of dependence.* New York: Kodansha International.

Dollard.J. (1938). Hostility and fear in social life. Sodal F*orces,* 17,15-26.

Dollard, J., Doob, L., Miller, N., Mowrer, O. H., & Sears, R. R. (1939). Frustration *and aggression.* New Haven, CT: Yale University Press.

Donuna, T., & Koch, K. (2002). Convenience and frequency of recycling: Implications for ineluding textües in curbside recycling programs. *Environment and Behavior*, 34, 216-238.

Donnerstein, E. (1980). Aggressive erotica and violence against women. *Journal of Personality and Social* Psycho- İogy, *39,* 269-277.

Donnerstein, E., & Berkowitz, L. (1981). Victim reactions in aggressive erotic films as a Cactor in violence against women *.Journal of Personality and Social Psychology, 41,* 710-724.

Donnerstein, E., & Donnerstein, M. (1976). Research in the control of interracial aggression. İn R. G. Green & E. C. O'Neal (Eds.), *Perspeetives on aggression* (s. 133-168). New York: Academic Press.

Donnerstein, E., & Unz, D. G. (1994). Sexual violence in the mass media. İn M. Costanzo & S. Oskamp (Eds.), Violence *and* the law (s. 9-36). Thousand Oaks, CA: Sage.

Donohue, J. & Wolfers, J. J. (2006). Uses and abuses of empirical evidence in the death penalty debate. *Stanford* Law Review, *58,* 791-845.

Dovidio, J. F. (1984). Helping behavior and altruism: An empirical and conceptual overview. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances* in *experimental social psychology* (Vol. 17, s. 361-427). New York: Academic Press.

Dovidio, J. F., Evans, N., & Tyler, R. B. (1986). Racial stereotypes: The contents of their cognitive representati- ons. *Joumal of Experimental Social Psychology*, 22, 22-37.

Dovidio, J. F., & Gaertner, S. L (1996). AfBrmative aetion, unintentional racial biases, and intergroup relations. *Joumal of Social Issues, 52,* 51-75.

Dovidio, J. F., Kawakami, K., & GaertneT, S. L (2002). Implicit and explicit prejudice and interracial interaetion. *Joumal of Personality and* Social *Psychology*, 82, 62-68.

Dovidio, J. F., Püiavin, J. A., Gaertner, S. L, Schroeder, D. A., & Clark, R. D., III. (1991). The arousal cost-re- ward model and the process of intervention. İn M. *S.* Clark (Ed.), *Review of personality and social psychology* (Vol. 12, s. 86-118). Newbury Park, CA: Sage.

Dovidio, J. F., Püiavin, J. A., Schroeder, D. A., & Penner, L. A. (2006). The sodal psychology *of prosocial* behavior. Mahwah, NJ: Erlbaum.

Draper, R. (2008). *Dead certain.* New York: Free Press.

Drigous, S. M., & Rusbult, C. E. (1992). Should I stay or should 1 go? A dependence model of breakups. *Journal of Personality and* Soda! Psychology, *62. 62-87.*

DrivİNg while black. (1999, March 15). *U.S.* News *and* World *Repon,* s. 72.

Drought's growing reach: NCAR study pomts to global warming as key facıor (2005). The National Cemer for Atmospheric Research. Retrieved on June 20, 2006, from: www.ucar.edu/news/releases/2005/dro- *ught_research.shtml*

Drummond, T. (1999, June M). h's noı just in New Jersey: Cops across the nation ofıeı\ search people because of their race, a study says. Time, s. 61.

Duck, J.t Hogg, M., & Terry, D. (1995). Me, us, and them: Political identification and the third-person effect in the 1993 Australian federal election. E*uropean Journal of Social Psychology,* 25, 195-215.

Duck, S. W. (1982). A typography of relationship disengagement and dissolution. In 5. W. Duck (Ed.), ***Personal relationships i: Dissohing pcrsonal rclationships*** (s. 1-32). London: Academic Press.

Duck, S. W. (1994a). ***Mecmingfül*** relationships: Talfcing, sense, ***and*** relating. Thousand Oaks, CA: Sage.

Duck, S. W. (1994b). Stratagems, spoils, and a serpent's tooth: On the delights and dilemmas of personal r ela ti- onships. In B. H. Spitzberg & W. Cupach (Eds.), ***The dark side of interpersonai communication*** (s. 3-24). Hiti- sdale, NJ: Erlbaum.

Duck, S. W.t & Pittman, G. (1994). Social and personal relationships. in M. L. Knapp <Sr G. R. Miller (Eds.), ***Handbook of interpersonai communication*** (2nd ed., s. 676-695). Thousand Oaks, CA: Sage.

Duke, the ex-Nazi who would be govemor. (1991, November 10). New York Times, s. 1, 26.

Dunbar, R., &c Barreıt, L. (Eds.). (2007). Oxford handbook of evolutionary psychology. New York: Oxford Univer- sity Press.

Dunn, E, Aknin, L., & Norton, M. (2008). Spending money on others promotes happiness. Science, 319, 1687-1688.

Dunn, E. W., Wilson, T. D., & Gilbert, D. T. (2003). Locadon, locadon, location: The misprediction of satisfac- tion in housing lotteries. Personality and Social Psychology Bulletin, ***29,***1421-1432.

Dunning, D., & Perretta, S. (2002). Automatidty and eyewimess accuracy: A 10- to 12-second rule for distingu- ishing accurate from inaccurate positive identifications. ***Journal of Applied Psychology, 87,*** 951-962.

Dunning, D., ***Ğc*** Stem, L. B. (1994). Distinguishing accurate from inaccurate eyewitness identifications via inqu- iries about decision processes. ***Journal of Personality and*** Social Psychology, ***67,*** 818-835.

Durik, A., & Haxackiewicz, j. (2007). Different strokes for different folks: How individual interest tnoderates the effects of situational factors on task interest. ***Journal of Educational Psychology, 99,***597-610.

During blackout, fewer crimes than on a typicai NYPD day. (2003, August 16). Retrieved from www.wnbc.com/ncws/2409267/detail.html

Dutton, D. G., fir Aron, A. P. (1974). Some evidence for heightened sexual attraction under conditions of high arudety. ***Journal of Personality and Social Psychology, 30,*** 510-517.

Duval, T. S., & Silvta, P. J. (2001). ***Self~awareness and causal*** attributions: ***A dual-systems theory.*** Boston: Kluwer Academic.

Duval, T. S., & Silvia. P. J. (2002). Self*awareness, probability of improvement, and the self-serving bias. ***Journal of*** Personality and Social Psychology, 82,49-61.

Duval, T. S., & Wicklund, R. A. (1972). A ***theory of objeetive self-awareness.*** New York: Academic Press.

Dweck, C. S. (1999). ***Self~theories: Their role in motivation, personality, and development.*** Philadelphia; Psychology Press.

Dweck, C. S. (2006). Mindsefc ***The new psychology of success.*** New York: Random House.

Dweck, C. S., Chiu, C., & Hong, Y. (1995). Implicit theories and their role in judgments and Teactions: A worid from two perspeetives. ***Psycholožical lnquiry, 6,*** 267-285.

Eagly, A. H. (1987). ***Sex differences*** in sodal behavior A ***social-role interpretation.*** Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Eagly, A. H. (1994). On comparing women and men. Feministti ***and Psychology,*** 4, 513-522.

Eagly, A. H. (1995). The Science and politics of comparing women and men. ***American Psychologist***, 50,145-158.

Eagly, A. H. (1996). Differences between women and men: Their magnitude, practical importance, and political meaning. ***American Psychologist***, 51,158-159.

Eagly, A. H., Ashmore, R. D., Makhijani, M. G., & Longo, L. C. (1991). What is beautiful is good, but°: A meta- analytic reYiew of research on the physical attractiveness stereotype. ***Psycholožical*** Bulletin, 110,109-128.

Eagly, A. H., & Chaiken, S. (1975). An attribution analysis of communicator characteristics on opinion change: The case of communicator attractiveness. ***Journal of Personality and*** Sodal ***Psychology***, 32,136-244.

Eagly, A. H., & Chaiken, S. (1993). ***The psychology of*** attitudes. Fort Worth, TX: Harcourt Brace.

Eagly, A. H., ***&c Crowley,*** M. (1986). Gender and helping behavior: A meta-analyüc review of the social psyeho- logical literatüre. ***Psycholožical Bulletin, 100,*** 283-308.

Eagly, A. H., & Diekman, A. B. (2003). The malleability of sex differences İn response to changing social roles. In L. G. Aspinwall & U. M. Sıaudinger (Eds.), A ***psychology of human strengths: Fundamental*** ques£ions ***andfuture directions for a positive psychology*** (s. 103-115). Washington, D.C.: American Psychological Association.

Eagly, A. HL Diekman, A. B., Johannesen-Schmidt, M. C., & Koenig, A. M. (2004). Gender gaps in sociopoliö- cal attiudes: A social psychological analysis. Journal ***of Personality and Social Psychology,*** 87, 796-816.

Eagly, A. H. Johannesen-Schmidt, M. C, & van Engen, M. L. (2003). Transformational, transacdonal, and laıs- sez-faire leadership styles: A meta-analysis comparing women and men. ***Psychological*** Bulletin, 129,569-59;

Eagly, A. H., & Karau, S. J. (2002). Role congruity theory of prejudice toward female leaders. Psychological Re. view, ***109,*** 573-598.

Eagly, A. H., Karau, S. j., & Makhijani, M. G. (1995). Gender and the effectiveness of leaders: A meta-analysis Psychological Bulletin, ***117,*** 125-145.

Eagly, A. H., & Koenig, A. M. (2006). Social role theory of sex differences and similarities: Implicauon for prosocial

behavior. İn K. Dindia & D. J. Canary (Eds.), Sex ***differences and*** similarities in communication (2nd ed., s. 161-177). Mahwah, NJ: Erlbaum.

Eagly, A. H., & Steffen, V. J. (1986). Gender and aggressive behavior: A meta-analytic review of the social psychological literatüre. ***Psychological*** Bulletin, 100, 309-330.

Eagly, A. H., & Steffen, V. J. (2000). Gender stereotypes s tem from the distribution of women and men into social roles. in C. Sıangot (Ed.), Stereotypes ***and prejudice:*** Essential ***readings*** (s. 142-160). Phikdelphia: Psychology Press.

Eagly, A. H., & Wood, W. (1991). ExpUining sex differences in social behavior: A meta-analytic perspeetive. ***Personality and Social Psychology Bulletin, 17,***306-315.

Eargle, A., Guerra, N., & Tolan, P. (1994). Preventing aggression in inner-city children: Small group training to change cognitions, social skills, and behavior. Joumal ***of*** Child ***and Aâolescent Group*** Th***erapy,*** 4, 229-242.

Ebbesen, E., Duncan, B., Sr Konecni, V. (1975). Effects of content of verbal aggression: A fıeld experimenL Joumal ***of Experimental and*** Social Psychology, 11,192-204.

Eberhardt, J. L., Goff, P. A., Purdie, V. J., & Davies, P. G. (2004). Seeing black: Race, erime, and visual processing. ***Joumal of Personality and*** Sodal ***Psychology, 87,***876-893.

Educators for Social Responsibüity. (2001). About the Resolving ***Conflict*** Creatively ***Program.*** Retrieved from www.esmartonal.org/about-rccp.html

Edwards, H. (1973, July). The black athletes: 20th-century gladiators in white America, ***Psychology Today, s.*** 43-52.

Edwards, K., & Smith, E. (1996). A disconfirmation bias in the evaluation of arguments. ***Joumal of Personality and Social Psychology,*** 71, 5-24.

Egan, L. C, Santos, L. R., & Bloom, P. (2007). The origins of cognitive dissonance: Evidence from children and monkeys. ***Psychological Science, 18,*** 978-983.

Ehrtinger, ***J.,*** Gilovich, T., & Ross, L. (2005). Peering into the bias blind spot: People's assessments of bias in themselves and others. ***Personality and Social Psychology*** Bulletin, 3İ, 680-692.

Eibl-Eibesfeldt, l. (1963). Aggressive behavior and ritualized fighöng in animals. İn J. H. Masserman (Ed.), ***Science and psychoanalysis:*** Vol. **6**. Violence ***and*** war (s. 8-17). New York: Grune & Stratton.

Eibl-Eibesfeldt, l. (1975). ***Ethology: The biology of behavior.*** New York; Holt, Rinehart & Winston.

Eisenberg, N., & Fabes, R. A (1991). Prosocial behavior and empathy: A multimethod developmental perspeetive. in M. S. Clark (Ed.), ***Review of personality and social psychology*** (Vol. 12, s. 34-61). Newbury Park, CA: Sage.

Eisenberg, N., Spinrad, T. L., & Sadovsky, A. (2006). Empathy-related responding in children. In M. Killen & J. G. Smetana (Eds.), ***Handbook of moral development*** (s. 517-549). Mahwah, NJ: Erlbaum.

Eisenstat, S. A., & Bancroft, L (1999). Domestic violence. New ***EnglandJoumal of Medicine,*** 341, 886-892.

Ekman, P. (1965). Communication through nonverbal behavior A source of information about an interpersonal relationship. In S. S. Tomkins & C. E. Izard (Eds.), ***Affcct, cognition, and personality*** (s. 390-442). New York: Springer-Verlag.

Ekman, P. (1993). Facial expression and emotion. ***American Psychologist,*** 48,384-392.

Ekman, P.,t & Davidson, R. J. (Eds.). (1994). The ***nature of emotion: Fundamental questions.*** New York: Oxford University Press.

Ekman, P.. & Friesen, W. V. (1969). The repertoire of nonverbal behavior: Categories, origins, usage, and co- ding. Semiodca, 1, 49-98.

Ekman, P., & Friesen, W. V. (1971). Constants aeross cultures in the fece and emotion. Joumal ***of*** Personality ***and Social Psycholog, 17,***124-129,

Ekman, P,, & Friesen, W, V. (1975). ***Unmasking theface.*** Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hail.

Ekman, P., Friesen, W. V., O'Sullivan, M., Chan, A., Diacoyanni-Tarlatzis, I., Heider, K., et al. (1987). Univer- sals and cuitural differences in the jadgments of facial expressions of emotions. ***Joumal of Personality and Social Psychology, 53,*** 712-717.

Hkman, P., O'Suüivan, M., & Matsumoto, D. (1991). Confusions about contentin the judgment of facial expres* sion: A reply to "Contempt and the relaüvity thesis." Motivation ***and*** Emotion, 15, 169-176.

Elîenbein, H. A., & Ambady, N. (2002). On the universality and cultural specificity of emotıon recognition: A meta-analysis. Psycholoğical Bulletin, 128, 203-235.

Ellin, A. (2000, September 17). Dad, do you think l look too fat? New ***York*** Times, s. 7.

Elliot, J. (1977). The power and pathology of prejudice. in P. Zimbardo & F. Ruch (Eds.), ***Psychology*** and ***life*** (9Uı ed.). Glenview, IL: Scott, Foresman.

Ellis, J. (2002). Fcmnding ***brothers.*** New York: Vintage.

Ellis, A. P. J., Porter, C. O. L. H., & Wolverton, S. A. (2008). Leaming to work together: An examination of tran- sacdve memory system development in teams. İn V. 1. Sessa & M. London (Eds.), ***Worh group*** leaming: Understanding, ***improving and assessing how groups leam*** in ***organizations*** (s. 91-115). New York: Erlbaum.

Ellsworth, P. C. (1994), William James and emotion: İs a century of fame worth a century of misunderstanding? Psychoğical Review, 101, 222-229.

EUsworth, P. C., & Mauro, R. (1998). Psychology and law. İn D. T. Gilbert, S. T. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), The ***handbook of social*** psychology (4th ed., Vol. 2, s. 684-732). New York: McGraw-Hill.

Emery, N. J, & Clayton, N. S. (2005). Animal cognidon. in. J. J. Bolhuis (Ed.), ***Behavior of*** animais: Mechanisms, ***function, and*** evolution (s. 170-196). Malden, MA: Blackwell.

Englich, B., & Mussweiler, T. (2001). Sentencing under uncertainty: Anchoring efiects in the courtroom. ***Journal of Applied Sodal Psychology, 31,***1535-1551.

Epley, E., & Huff, C. (1998). Suspicion, affective response, and education benefit as a result of deception in psychology research. ***Personality and Social Psychology*** Bulletin, 24, 759-768.

Epley, N., & Gilovich, T. (2004). Are adjusanents insufficient? ***Personality and Social Psychology Bulletin, 30,*** 447-460.

Epley, N.ı & Gilovich, T. (2005). When effortful thinking influences judgmental anchoring: Differendal effects of forewaming and incenives on self-generated and extemally provided anchors. ***Journal of Behavioral Decision Making, 18,***199-212.

Eron, L D. (1982). Parent-child interaction, television violence, and aggression of children. ***American Psychologist,37,***197-211.

Eron, L D. (1987). The development of aggressive behavior from the perspeetive of a developing behaviorism. ***American Psychologfat,*** 42, 425-442.

Eron, L. D. (2001). Seeing is believing: How viewing violence alters atdtudes and aggressive behavior. In A. C. Bohart & D. J. Sdpek (Eds.), Constructive ***and destruetive behavior:*** Implications ***for family, school, and society*** (s. 49-60). Washington, DC: American Psycholoğical Associadon.

Eron, L D., Huesmann, L. R., Lefkowitz, M. M., & Walder, L. O. (1996). Does television violence cause aggression? İn D. F. Greenberg (Ed.), Criminal ***careers*** (Vol. 2, s. 311-321). Aldershot, England: Dartmouth.

Esser, J. K., & Lindoerfer, J. S. (1989). Groupthink and the space shuttle ***Challenger*** accident: Toward a quand- tative case analysis. ***Journal of Behavioral Decision*** Making, 2, 167-177.

Estrada-Hollenbeck, M„ & Heatherton, T. F. (1998). Avoiding and aileviaüng guilt through prosocial behavior. İn J. Bybee (Ed.), Guilt ***and*** childrcn (s. 215-231). San Diego, CA: Academic Press.

European Commissioa (2007). ***Decision-making*** in ***the Top 50 Publicly Quoted Companies.*** Retrieved September 3,2008, from europa.eu.int/comm/employmeijt_sociaî/women_men_stats/out/measures_out438_en.htm.

Fabrigar, LR..& Petty, R. E. (1999). The role of affecdve and cognitive bases of atdtudes in susceptibilicy to af- fecdvely and cognidvely based persuasion. Personality ***and*** Social Psychology Bulletin, 25,363-381.

Fabrigar, L. R., Priester, J. R., Petty, R. E., & Wcgener, D. T. (1998). The impact of attltude accessibility on ela- boradon of persuasive messages. ***Personality and Social Psychology Bulletin, 24,*** 339-352.

False Confessions (2006). Accessed onjune 9,2006, from: www ***.innocence project .org/causes/falseconfessions.php***

Farhi, P. (2006, Jan. 21). Deluge shuts down post blog; ombudsman's column had sparked profane responses. ***Washington Post*** (p. A08).

Farhi, P. (2006, Jan. 21). Deluge shuts down Post blog. Wdshington Post, p. A08.

Fazio, R. H. (1990). Muldple processes by which atdtudes guide behavior: The MODE model as an integradve framework. in M. P. Zanna (Ed.), ***Advances*** tn ***experimental social psychology*** (Vol. 23, s. 75-109). San Diego, CA: Academic Press.

Fazio, R. H., & Olson, M. A. (2003). Implicit measures in social cognidon research: Their meaning and uses. An- ***mtal Review of*** Psychology, 54, 297-327.

Fazio, R. H., Jackson, J. R., Dunton, B. C., & WiÜiams, C. J. (1995). Variabilicy in automadc acdvadon as an unobtrusive measure of racial atdtudes: A bona fide pipeline? ***Journal of Personality and Social Psychology, 69,***1013-1027.

Federal Bureau of Investigation (2009). Headline arehives Retrieved on march 10,2009 from http://www.fbi.gov/page2/jan09/ucr_statisucs011209.html.

Feeney ,J. A., & Holler, P. (1990). Attaehment siyle as a predictor of adult romantic relationships. Journal of Personality ***and Social Psychology, 58,*** 281-291.

Feeney. J. A., & Holler. P. (1996). Adult ***attaehment.*** Thousand Oaks, CA: Sage.

Feeney. J. A.. Noller, P., & Roberts, N. (2000). Attaehment and close relationships. İn C. Hendrick & S. S. Hen. drick (Eds.), ***Close relationships: A sourcebook*** (s. 185-201). Thousand Oaks, CA: Sage.

Feeney, M. (2005, October 25). Rosa Parks, civil rights icon, dead at 92. Boston ***Globe,*** s. Al, B**8**.

Fehr, B. (1994). prototype-based assessment of laypeople's views oflove. ***Personal Relationships, 1,***309-331,

Fehr, B. (2001). The life eyele of friendship. İn C. Hendrick & S. S. Hendrick (Eds.), Close relationships: A sour* ***cebook*** (s. 71-82). Thousand Oaks, CA: Sage.

Fehr, B., & Russell.J. A. (1991). The concept of love viewed from a prototype perspeetive. Journal ***oj Personality and*** Social Psychology, ***60,***425-438.

Fein, S., McCloskey, A. L., & Tomlinson, T. M. (1997). Can ıhejury disregard üıat information? The use of sus- picion to reduce the prejudicial effects of pretrial publicity and inadmissable tesrimony. Personality and Sacla! Psychofogy Bulletin, 23, 1215-1226.

Feingold, A. (1990). Gender differences in effects of physical attractiveness on romantic attraction: A compari- son aeross five research paradigms. ***Journal oj Personality*** and Social ***Psychology, 59,***981-993.

Feingold, A. (1992a). Gender differences in mate seleetion preferences: A test of the parental investment model Psychological Bulletin, 112, 125-139.

Feingold, A. (1992b). Good-looking people are not what we think. ***Psychological Bulletin***, İÜ, 304-341.

Feld, S. L. (1982). Social structural determinants of similarity among associates. ***American Sociological Revieyv,*** 47,797-801.

Feldman-Summers, S., & Kiesler, S. B. (1974). Those who are number two try harder The effect of scx on attri- butions of causalicy. ***Joumal of Personality and*** Social Psychology, 38,846-855.

Femlee, D. H. (1995). Fatal attractions: Affection and disaffeetion in intimate relationships. Journal of Social and Personal Relâtionships, 12, 295-311.

Femlee, D. H. (1998a). "Be careful what you vvish for[0]": A quantitative and qualitative investigation of "iâtal at- tractions. * Personal Relationships, 5, 235-253.

Femlee, D. H. (1998b). Fatal attracüons: Contradicdons in indmate reladonships. In j. H. Harvey (Ed.), Perspeetives on loss: A ***sourcebook*** (s. 113-124). Philadelphia: Brunner/Mazel.

Femlee, D. H., Sprecher, S., & Bassin, E. (1990). The dissolution of intimate relationships: A hazard model. Sodal ***Psychology Quarterly,*** 53,13-30.

Fenigstein, A, Scheier, M. F., & Buss, A. H. (1975). Public and private self-consciousness: Assessment and theory. ***Joumal oj Consulting and*** Clinical ***Psychology,*** 43,522-527.

Femald, J. L. (1995). İnterpersonal heterosexism. İn B. I»ott & D. Maluso (Eds.), The sodal psychology ***oj inter- personaf diserimination (s.*** 80-117). New York: Guilford Press.

Ferris, T. (1997, AprÜ 14). The wrong stuff. New Yorkcr, s. 32.

Feshbach, N. D. (1978, March). ***Empathy*** training: ***Ajield study*** in ***affeetive education.*** Paper presented at the mee- cings of the American Educaüonal Research Association, Toronto, Ontario, Canada.

Feshbach, N. D. (1989). Empathy training and prosocial behavior. İn J. Groebel & R. A. Hinde (Eds.), Aggressi- ***on and war: Their biological and social bases*** (s. 101—111). New York: Cambridge University Press.

Feshbach, N. D. (1997). Empathy—the îormative years: lmplicaüons for clinical practice. İn A. C. Bohart & L. S. Greenberg (Eds.), ***Empathy reconsidered: New direetions in psychotherapy*** (s. 33-59). Washingcon, DC: American Psychological Association.

Feshbach, N. D., & Feshbach, S. (1969). The relationship between empathy and aggression in two age groups. ***Developmental*** Psychology, 1,102-107.

Feshbach, S. (1971). Dynamics and morality of violence and aggression: Some psychological considerations. ***American Psychologist, 26,*** 281-292.

Festinger, L. (1954). A theory of social comparison processes. Human Relations, 7,117-140.

Festinger, L (1957). ***A theory of cognitive dissonance***, Stanford, CA: Stanford University Press.

Festinger, L., & Aronson, E. (1960). The arousal and reduedon of dissonance in social contexts. İn D. Cartwright & A. Zander (Eds.), ***Group dynamics*** (s. 214-231). Evanston, IL: Row & Peterson.

Festinger, L., & Carlsmith, J. M. (1959). Cognitive cotısequences of forced compliance. Joumal ***of*** Abnormal and Sodal Psychology, 58, 203-211.

Festinger, L, **6r** Maccoby, N. (1964). On resistance to persuasive Communications. ***Joumal of Abnormal and Social Psychology*, 68**, 359-366.

Fesdnger, L., Riecken, H. W., & Schachter, ***S.*** (1956). ***When propheeyfails.*** Mitıneapoİis: University of Minnesota Press.

Festinger, L., Schachter, S., & Back, K. (1950). Social ***pressures*** i ***ninformaî*** groups: A study ***of human factors*** in hou- sing. New York: Harper.

Festinger, L., & Thibaut. J. (1951). interpersonai communication in small groups. ***Journal of Abnormal and Social*** Psychology, 46, 92-99.

Fiedler, F. (1967). ***A theory of (eadcrship effectiveness.*** New York: McGraw-Hill.

Fiedler, F. (1978). The contingency model and the dynamics of the leadership process. In L. Berkovnu (Ed.), ***Advances in experimental social psychology*** (Vol. 11, s. 59-112). OTİando, FL: Academic Press.

Fiedler, K. (2000). lllusory correlations: A simple associative algorithm provides a convergent account of see- mingty divergent paradigms. Revievv ***of General Psychology,*** 4, 25-58.

Fiedler, K., Walther, E.. & Nickel, S. (1999). Covariacion-based attribution: On the ability to assess multiple co- variations of an effect. Personality ***and Social Psychology Bulletin***, 25, 607-622.

Fincham, F. D., Bradbury, T. N., Arias, I., Byme, C. A., & Kamey, B. R. (1997). Marital violence, marital distress, and attributions. ***Journal of*** Family Psychology, 11, 367-372.

Fine, G. A., & Elsbach, K. D. (2000). Ethnography and experimem in social psycholoğical theory building: Tac- tics for integrating qualitative ûeld data with quantitative lab data. Journal ***ofExperimental*** Sacla! ***Psychology***, 36, 51-76.

Fink, B., & Penton-Voak, L (2002). Evolutionary psychology of facial attractiveness. ***Current*** Directions tn Psycholoğical Science, II, 154-158.

Finney, P. D. (1987). When consent Information refers to risk and deception: lmplications for social research. ***Journal of*** Social Behavior ***and Personality, 2,*** 37-48.

Fischer, R., & ChaJmers, A. (2008). Is opdmism universal? A meta-analytical investigadon of optimism levels aç- ross 22 nations. Personality ***and*** individual ***Differences***, 45,378-382.

Fischhoff, B. (2007). An eariy history of hindsight research. Sodal ***Cognition,*** 25,10-13.

Fishbein, M., Chan, D., O'Reilly, K., Schnell, D., Wood, R., fieeker, C., & Cohn, C. (1993). Factors influencing gay men's atdtudes, subjective norms. and intendons with respect to performing sexual behaviors. ***Journal*** of Applied ***Social Psychology, 23,*** 417-438.

Fisher, J. D., & Fisher, W. A. (2000). Theoreıical approaches to individual-level changes in HIV risk behavior. İn J, L Peterson & C. C. DiCiemente (Eds.), ***Handbook of HIV prevention*** (s. 3-55). New York: Kluwer Aca- demic/Plenum Press.

Fisher, R. P., £r Schreiber, N. (2007). lmerview protocols to improve eyewimess memory. İn M. P. Toglia, J. D. Read, D. F. Ross, & R. C. L. Lindsay (Eds.) ***The handbook of*** eyevvitness psychology, Vol 1: ***Memory for*** events (s. 53-80). Mahwah, NJ: Erlbaum.

Fisher, W. A., & Barak, A. (2001). Internet pomography. A social psycholoğical perspective on Internet sexua- lity. Journal ***of Sex*** Research, 38, 312-323.

Fiske, S. T. (1989b). Interdependence ***and stereotyping:*** From the ***lahoratory to*** the ***Supreme*** Court ***(and*** bach). Ad- dress presented at the annual meeüng of the American Psycholoğical Associadon, New Orleans.

Fiske, S. T., & Depret, E. (1996). Control, interdependence, and power Understanding social cognition in its social conteject. ***European*** Review ***of Social Psychology,*** 7,31-61.

Fiske, S. T., & Taylor, S. E. (1991). Social cognition (2nd ed.). New York: McGraw-Hill.

Flanagan, C. A., Bowes, J. M.,Jonsson, B., Csapo.B., &c Sheblanova, E. (1998). Ties thatbind: CorreUtes of ado lescents' civic commitments in seven countries. Journal ***of Social*** Issues, 54,457-475.

Fletcher, G. J. O., Reeder, G. D., & Bull, V. (1990). Bias and accuracy in attitude attribution: The role of attribu- tional complexity. ***Journal of Experimental Social Psychology, 26,*** 275-288.

Fletcher, G. J. O., & Ward, C. (1988). Attribudon theory and processes: A cross-cultural perspective. İn M. H. Bond (Ed.), The cross-cultural ***challenge to social*** psychology (s. 230-244). Newbuty Park, CA: Sage.

Flowers, M. L. (1977). A lab test of some implicadons of Janis's groupthink hypothesis. ***Jouma] of Personality and Social Psychology, 35,*** 888-897.

Fointiat, V., Grosbras, J-M., Michel, S., & Somat, A. (2001). Encouraging young aduits to drive carelutty. The use of the hypocrisy paradigm. Promoring Public Health, Chambety (France), May, 10-12.

Folkman, S., & Moskowitz, J. T. (2000). The context matters. Personality ***and*** Social ***Psychology*** Bulletin, ***26,*** I5Ö-I5I.

Forer, B. R. (1949). The foilacy of personal validation: A ciassroom demonstration of gullibitity. Journal ***of Abnormal and Social Psychology,*** 44, 118-123.

Forgas, J. P. (1995). Mood and judgment: The Affect tnfusion Model (A1M), Psycholoğical Bulletin, 117,39-66.

Forgas, J. P., & Bower, G. H. (1987). Mood eöects on person-perception judgments. ***Journal of Personality and*** Social Psychology, 53, 53-60.

Förster, J., Liberman, N., & Friedman, R. (2007). Seven principles of goal activation: A systemadc approach to distinguishing goal primıng from priming of non-goal constructs. ***Personality and*** Sodal Psychology Revievv, 11(3), 211-233.

Forster, J., Liberman, N., & Higgins, E. T. (2005). Accessibility from active and fulfiüed goals. ***Journal*** o/£experi- ***mental Social Psychology,*** 41,220-239.

Fersterling, F. (1985). Models of explanation and attribution: How do they relate to the analogy of analysis of va- riance? *Joumal oj Personality and Social Psychology,* 57, 615-625.

Forsyth, D. R. (2000). One hundred years of group research: întroduetion to the speeial issue. ***Group Dynamics*** 4,3-6.

Fountaın, J. W. (1997, May 4). No fare. Washington Post, p. Fİ.

Fouts, G., & Burggraf, K. (1999). Television situation comedies: Female body images and verbal reinforcements. *Sac Roles,* 40, 473-479.

Fox, C. (2006). The availability heuristic in the classroom: How soliciting more criticism can boost your course ratings. ***Judgment and Decision Making,*** İ, 86-90.

Frager, R. (1970). Conformity and anticonformity in japan. ***Joumal oj Personality and Social Psychology:*** **15** 203-210.

Fraidin, S. N. (2004). When is one head betler than two? Imerdependent information in group decision making. ***Orgctnizational Behavior and Human Decision Processes***, 93,102-113.

Fraiey, R. C. (2002). Attaehment stabiüty from infaney to adulthood: Meta-analysis and dynamic modeling of de- velopmental mechanisms. ***Personality and Social Psychology Reriew*****, 6,**123-151.

Fıaley, R. C., & Shaver, P. R. (2000). Adult romantic attaehment: Theoretical developments, emerging contro- versies, and unanswered questions. ***Review oj General Psychology,*** 4,132-154.

France: An event not hallovved. (2001, November 1). New ***York*** Times, p. Aİ4.

Frank, J. D. (1978). ***Psychotherapy and the*** human ***predicament: A psychosodal approach*** (P. E. Dietz, Ed.). New York: Schocken Books.

Frank, R. H. (1999). ***Lıccury jever. Why moneyjails to satisfy even*** in an ***era ojsuccess.*** New York: Free Press.

Franklin, B. (1900). ***The autobiography oj Benjamin Franklin*** (J- Bigelow, Ed.). Philadelphia: UppincotL (Origi- nally published 1868)

Franklin, K. (2000). Antigay Behaviors Among Young Adults. Joumal ***oj interpersonal*** violence, vol. 15., 339-362

Frazier, P. A., & Cook, S. W. (1993). Correlates of distress following hetetosexual reladonship dissolution. ***Joumal oj Social and Personal Relationships, 10,*** 55-67.

Fredrickson, B. L., Roberts, T., NoII, S. M., Qulnn, D. M., & Twenge, J. M. (1998). That swimsuit becomes yo- u: Sex differences İn self-objecdflcation, restrained eaüng, and math performance. ***Joumal oj*** Personality ***and Social Psychology, 75,*** 269-284.

Freedman, j. L (1965). Long-term behaviorai effects of cognitive dissonance. Journal ***ofEzpertmental and Social Psychology,*** i, 145-155.

Freeman, J., & Watson› B (2006). An application of Stafford and Warr's reconceptuaïisation of deterrence to a group of reödivist drink drivers. A***ccident Analysis*** **6**» ***Prevention,*** 38,462-471.

Freud. S. (1930). ***Civilizfltion and*** its ***discontents (J.*** Riviere, Trans.). Londom Hogarth Press.

Freud, S. (1933). New ***introduetory lectures on psychoanalysis.*** New York: Norton.

Fried, C., &r Aronson, E (1995). Hypocrisy, misattribution, and dissonance reducüon: A demonstration of dissonance in the absence of aversive consequences. Personality ***and Social Psychology Bulletin, 21,***925-933.

Friedldn, N. (2004). Social Cohesion. ***Annual Review ojSociology, 30,***409-425.

Friedman, L (1977). ***Sex-role stereotyping in the nrns media:*** An annototed bibliography. New York: Garland Press.

Friedman, T. (2002). ***Longitudes and attitudes: Bxploring the world after September 11.*** NewYork: Farrar, Straus & Giroux.

Frijda, N. H. (1986). The emoüons. Cambridge: Cambridge University Press.

Frodi, A. (1975). The effect of exposure to weapons on aggressive behavior from a cross-cultural perspeetive. ***In- ternational Joumal oj Psychology,*** 10, 283-292.

Fukuyama, F. (1999). ***The great disruptlon: Human nature and the reconstitution of social order.*** Ne w York: Free Press.

Fulero, S. M. (2002). Afterword: The past, presene, and future of applied pretrial publicity research. ***Law and Human Behavior, 26,***127-133.

Futnento, M. (1997, September 12). Why we need a new war on weight USA ***V/eekend,*** s. 4-6.

Funder, D. C. (1995). On the accuracy of personality judgments: A realistic approach. ***Psychological Review, 102,*** 652r- 670.

Funder, D. C., & Colvin, C. R. (1988). Friends and strangers: Acquaintanceship, agreement, and the accuracy of personality judgment. ***Joumal of Personality and*** Social Psychology, 55,149-158.

Fumham, A. (1993). Just world beliefs in twelve sodedes. ***Journal of Social Psychology, 133,*** 317-329.

Fumham, A., & Gunter, B. (1984). Just world beliefs and attitudes toward the poor. ***British Joumal of Sodal Psychology,*** 23, 265-269.

Fumham, A., & Mak, T. (1999). Sex-role stereotyping in television commercials: A review and comparison of fourteen studies done on öve conünents över 25 years. ***Scc*** Roles, 41,413-437.

Fumham, A., &r Procter. £. (1989). Beliefs tn a just world: Review and critique of the individual difference literatüre. Britisiı ***Journal of Social Psychology, 28,*** 365-384.

Fury, G., Carlson, E. A., & Sroufe, L. A. (1997). Children's Tepresenıations of auachmem relationships in family

drawings. ***Child Development, 68,*** 1154-1164.

Gabriel, S., ***6c*** Gardner, W. L. (1999). Are there "his" and "hers'' types of interdependence? The implicatûms of gender differences in collective versus relational interdependence for affect, behavior, and cognition. ***Journal of Personality and Social Psychology,*** 77, 642-655.

Gaertner, S. L, MannJ. A-, Dovidio, J. F., ***6c*** Mırrell, A. J. (1990). How does cooperation reduce intergroup bi- as? ***Journal of Personality and Social Psychology***, 59, 692-704.

Galati, D'., Miceli, R., ***6c*** Sim, B. (2001). Judging and coding facial exptession of emotions in congenitally blind children. ***International Journal of Behavioral Development, 25,*** 268-278.

Galinsky, A. D., Mussweilcr, T., ***6c*** Medvec, V. H. (2002). Disconnecting outcomes and evaluations: The role of negotiator focus. ***Journal of Personality and Social Psychology, 83,***1131-1140.

Gailese, V., Fadiga, L., Fogassi, L, & Rizzolatti, G. (1996). Action recognition in the premotor cortex. Brain, 119(2), 593-609.

Gailliot, M., ***6c*** Baumeister, R. (2007). The physiology of willpower: Linking blood glucose to self-control. ***Personality and Social*** Psychology Revievv, 11,303-327.

Gallup, G. (1997). On the rise and fail of self-conception in primates. in J. G. Snodgrass ***6c*** R. L. Thompson (Eds.), ***The self across psychology: Self-recognition, self-awareness, and the self concept*** (s. 73-82). New York: New York Academy of Sciences.

Gallup, G. G-, Jr., Anderson, J. R., ***6c*** Shillito, D. J. (2002). The rairror test, in M. Bekoff & C. Ailen (Eds.), ***Cogniti- ve animab Empirical and theoretical perspectives on animal cognition*** (s. 325-333). Cambridge, MA: MİT Press.

Gangestad, S. W. (1993). Sexual selectiotı and physical attractiveness: ImplicacLons for mating dynamics. Human ***Nature,*** 4, 205-235.

Gangestad, S. W., ***6c*** Buss, D. M. (1993). Pathogen prevalence and human mate preferences. Ethology ***and Soci- obiology,*** 14, 89-96.

Gao, G. (1993, May). An investigadon ***oflove and intimacy in romantic relationships*** in ***China and the United States.*** Paper presented at the annual conference of the International Communication Associadon, Washington, DC.

Gao, G. (1996). Self and other A Chinese perspective on interpersonai relationships. İn W. B. Gudykunst, S. Ting-Toomey, ***6c*** T. Nishida (Eds.), ***Communication*** tn ***personal relationships across cultures*** (s. 81-101). Thousand Oaks, CA: Sage.

Gao, G., ***6c*** Gudykunst, W. B. (1995). Attribudonal confidence, perceived similarity, and network involvement in Chinese and European American romantic relationships. ***Communication Quarterly,*** 43,431-445.

Garcia, L T.. ***6c*** Milano, L. (1990). A content analysis of erodc videos. ***Journal of Psychology and Human Sexua- lity,*** 3, 95-103.

Garda, S., Stinson, L, lckes, W. J., Bissonnette, V., ***6c*** Briggs, S. (1991). Shyness and physical attractiveness in mixed-sex dyads. Journal ***of*** Personality ***and Social*** Psychology, 61,35-49.

Garcia, S. M.» Weaver, K., Moskowitz, G. B.ı ***6c*** Darley, J. M. (2002). Crowded minds: The implicit bystander effect. ***Journal of Personality and Social Psychology, 83,*** 843-853.

Garda-Marques, L, & Hamilton, D. L (1996). Resolving the apparent discrepancy between the incongruency effect and the expectancy-based illusory correlation effect: The TRAP model. ***Journal of Personality and Social Psychology, 71,*** 845-860.

Gaıdner, W., ***6t*** Gabriel, S. (2004). Gender differences in relational and collective interdependence: Implications for self-views, sodal behavior, and subjective well-being. In A. H. Eagly, A. E. Beall, ***6c*** R.J. Stemberg (Eds.), ***The psychology of gender*** (2rıd ed., s. 169-191). New York: Guilford Press.

Gardner, W., ***6c*** Knowles, M. L (2008). Love makes you real: Favorite television characters are perceived as "re- al" in a social facihtanon paradigm. ***Social Cognition, 26,***156-168.

Gardner, W. L, & Gabriel, S. (2004). Gender differences in relational and collective interdependence: Implica- tions for self-views, social behavior, and subjective well-being. in A. H. Eagly, A. E. Beall, ***6c*** R. J. Stemberg (Eds.), Psychology ***of gender*** (2nd ed., s. 169-191). New York: Guilford.

Gardner, W. L, Pickett, C. L., ***6c*** Brewer, M. B. (2000). Social exclusion and selective memory: How the need to belong influences memory for social events. Personality and Social Psychology Bulletin, 26, 486-496.

Garfinkle, H. (1967). Studies in ***ethnomethodology.*** Englewood Cliffc, NJ: Prentice Hail.

Gates, H. L, Jr. (1995, October 23). Thirteen ways of looking at a black man. ***New*** Yorfeer, s. 56-65.

Gavanski, I., ***6c*** Hoffman, C. (1987). Awareness of influences on one's own judgments: The roles of covariation detection and attention. ***Journal of Personaltty and Social Psychology***, 52,453-463.

Gawronski, B. (2003). lmplicational schemata and the correspondence bias: On the diagnostic value of situaao- nally cotıstrained behavior. ***Journal of Personality and Social Psychology, 84,***1154-1171.

GavvTonski, B. (2003b). On difficulı questions and evident answers: Dispositional infcrence from role-constrai ncd behavior. ***Personality and Social Psychology*** Bulletin, 29, 1459-1475.

Gawronski, B., & Bodenhausen, G.V. (2006). Associative and propositional processes in evaluation; An integra- tive review of implicit and explicıı attitude change. ***Psychological*** Bulletin, 132(5), 692-731.

Geen, R. G. (1989). Akemative conceptions of social facilitation. İn P. B. Paulus (Ed.), Psychology ***of*** group frıf- ***luence***

(2nd ed., s. 15-51). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Geen, R. G. (1994). Television and aggression: Recent developments in research and theory. İn D. Zillmann,] Bryant, & A. C. Huston (Eds.), ***Media, children, and thefamily:*** Social ***scientific, psychodynamic, and*** clinical ***perspeetives*** (s. 151-162). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Geen, R. G. (1998). Aggression and antisocial behavior. İn D. T. Gilbert, S. T. Fiske, & G. Undzey (Eds), The ***handbook of*** sodal ***psychology*** (4th ed., Vol. 2, s. 317-356). New York: McGraw-Hill.

Geen, R. G., & Quanty, M. (1977). The catharsis of aggression: An evaluation of a hypothesis. in L. Berkowitz (Ed.), ***Advances in experimental social psychology*** (Vol. 10, s. 1-36). New York: Academic Press.

Geen, R. G., Stonner, D., & Shope, G. (1975). The facilitation of aggression by aggression: A study in response inhibition and disinhibition. Journal ***of Personality and Social Psychology,*** 31, 721-726.

Geiselman, R. E., & Fisher, R. P. (1989). The cognitive interview technique for vietims and witnesses of erim*. İn D. C. Raskin (Ed.), Psychological ***methods*** in crimina! investigarton ***and evidence*** (s. 191-215). New York- Sprmger-Verlag.

Geitemeier, T., & Schulz-Hardt, S. (2003). Preference-consistent evaluation of information in the hidden profile paradigm: Beyond group-Ievel explanations for the dominance of shared information in group decisions ***Joumal of Personality and Social Psychology,*** 84,322-339.

Geller, E. S. (2002). The challenge of inereasing proenvironmental behavior. In R. B. Bechtel & A. Churchman (Eds.), Handbook ***of environmental*** psychology (s. 525-540). New York: Wiley.

Gemmill, G. (1989). The dynamics of scapegoating in small groups. Small ***Group Behavior, 20,*** 406-418.

Gentile, D. A, Anderson, C. A., Yukawa, N., Saleem, M., Um, K. M., Shibuya, A., etal, (in press). The effects of prosocial video games on prosodal behaviors: International evidence from correlational, longitudinal, and experimental studies. ***Personality and Social Psychology Btdletin.***

Gentile, D. A, & Gentile, J. R. (2008). Violent video games as exemplary teachers: A conceptual analysis. Journal ***ofYouth and Adolescence,*** 37(2), 127-141.

George.J. M. (1990). Personality, affect, and behavior in groups. ***Joumal of Applied Psychology, 75,***107-116.

Geraerts, E., Schooler, J., Merckelbach, H., Jelicic, M., Hauer, B., & Ambadar, Z. (2007). The reality of recove- - red memories: Corroborating continuous and discontinuous memories of childhood sexual abuse. Psychological ***Science,*** 18,564-568.

Gerard, H. B. (1953). The effect of different dimensions of disagreement on the communication process in small groups. ***Human*** Relations, ***6,*** 249-271.

Gerard, H, B.(& Mathevvson, G. C. (1966). The effects of severity of initiadon on liking for a group: A replica- üon. ***Joumal of Experimental Social Psychology, 2,*** 278-287.

Gerard, H. B., Wilhelmy, R. A, & Conolley, E. S. (1968). Conformity and ğroup size. Joumal ***of Personality and*** Social Psychology, ***8,*** 79-82.

Gerbner, G., Gross, L., Morgan, M., Signorielli, N., ***&c*** Shanahan, J. (2002). Growing up with television: Culdva- tion processes. In J. Bryant & D. Zillmann (Eds.), Media ***effects: Advances*** in ***theory and research*** (s. 43-67). Mahwah, NJ: Erlbaum.

Gerdes, E. P. (1979). College students' reactions to social psychological experiments involving deception. ***Journal of Social Psychology, 107,***99-110.

Gergen, K. J., Gergen, M. M., & Barton, W. H. (1973, July). Deviance in the dark. ***Psychology Today, s.*** 129-130.

Gerin, W., Chaplin, W., Schwartz, J. E., Holland, J., Alter, R., Wheeler, R-, Duong, D., & Pickering, T. G. (2005). Sustained blood pressure inerease after an acute stressor: The effects of the 11 September 2001 attack on the New York City World Trade Çenter. ***Joumal of Hypertension, 23,*** 279-84.

Gervey, B. M., Chiu, C, Hong, Y., & Dweck, C. S. (1999). Differential use of person information in decisions about guilt versus innocence: The role of implicit theories. ***Personality and Social Psychology Bulletin, 25,***17-27.

Ghiselin, M. T. (1996). Differences in male and female cognitive abilides: Sexual seleetion or division of labor? Behaviorai ***and Brain Sciences, 19,*** 254—255.

Gibbons, F. X. (1978). Sexual standards and reactions to pomography: Enhancing behaviorai consistency thro- ugh self-focused attention. ***Joumal of Personality and Social Psychology, 36,***976-987.

Gibbons, F. X., Eggleston, T. J., & Benthin, A. C. (1997). Cognitive reactions to smoking relapse: The recipro* cal reladon between dissonance and self-esteem. ***Joumal of Personality and Social Psychology, 72,***184-195.

Gibbons, F. X_M Gerrard, M., & Cleveland, M. J. (2004). Perceived discrimination and substance use in African Amcrican parents and their children: A panel study. ***Jaumal oj Personality and Social Psychology,*** **86**, 517-529. www.obesity.org/subs/fastfacts/obcsity_what2.shtml.

Gibbs, N., & Roche, T. (1999, December 20). The Columbine tapes. ***Time,*** s. 154.

Gifford, R. (1991). Mapping nonverbal behavior on the interpersonal circle. ***Journal oj Personality and Social Psychology,*** 61, 279-288.

Gifford, R. (1994). A lens-mapping framework for understanding the encoding and decoding of interpersonal dispositions in nonverbal behavior. Joumal ***oj Personality and Social Psychology, 66,*** 398-412.

Gigerenzer, G. (2000). ***Adaptive*** thinking: Rationality in the ***real world.*** Oxford: Oxford University Press.

Gigerenzer, G. (2008). Why heuristics work. ***Perspeetives on*** Psychological Science, 3, 20-29

Gilbert, D. (2008). Stumbling ***on happiness.*** New York; Vintage.

Gilbert, D. T. (1989). Thinking lightly about others; Automatic components of the social inference process. in j. S. Uleman & J. A. Bargh (Eds.), ***Unintended*** thought (s. 189-211). New York: Guilford Press.

Gilbert, D. T. (1991). How mental systems believe. ***American*** Psychologist, 46,107-119.

Gilbert, D. T. (1993). The assent of man: Mental representation and the control of belief. İn D. M. Wegner & J. W. Pennebaker (Eds.), The ***handbook oj mental control*** (s. 57-87). Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hail.

Gilbert, D. T. (1998a). Ordinary personology. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske, & G. Lindzey (Eds.), The ***handbook oj*** sodal psychology (4th ed., Vol. 2, s. 89-150). New York: McGraw-Hill.

Gilbert, D. T. (1998b). Speedmg with Ned: A personal view of the correspondence bias. InJ. M. Darley & J. Coo- per (Eds.), Attribution ***and social interaetion*** (s. 5-36). Washington, DC: American Psychological Association.

Gilbert, D. T. (2006). Stumbling on ***happiness.*** New York: Knopf.

Gilbert, D. T. (2007). Stumbling on happiness. New York: Vintage.

Gilbert, D. T., Ebert, E. J. (2002). Decisions and Revisions: The Affective Forecasting of Changeable Outcomes. ***Joumal oj Personality and*** Social ***Psychology.*** Copyright 2002 by the American Psychological Association, Inc. 2002, Vol. 82, No. 4, 503-514.

Gilbert, D. T., Giesler, R. B., £r Morris, K. A. (1995). When comparisons arise. Journal ***of Personality and*** Sodal Psychology, 69, 227-236.

Gilbert, D. T., <Sx Hixon, J. G. (1991). The trouble of thinking: Aetivation and applications of stereocypical beliefs. ***Joumal oj Personality and Social Psychology, 60,*** 509-517.

Gilbert, D. T., & Jones, E. E. (1986). Perceiver-induced constraint: Interpretations of self-generated reality. Journal ***oj Personality and*** Sodal ***Psychology,*** 50, 269-280.

Gilbert, D. T., & Malone, P. S. (1995). The correspondence bias. ***Psychological Bulletin, 117,*** 21-38.

Gilbert, D. T., **6**x Osbome, R. E. (1989). Thinking backward: Some curable and incurable consequences of cognitive busyness. ***Journal oj Personality and*** Social ***Psychology***, 57,940-949.

Gilbert, D. T., & Wilson, T. D. (2007). Prospection: Experiencing the future. ***Science,*** 317,1351-1354.

Gilbert, D. T., Pelham, B. W., & Krull, D. S. (1988). On cognitive busyness: When person perceivers meet per- sons perceived. ***Joumal of Personality and Social Psychology,*** 54, 733-740.

Gilbert, G. M. (1951). Stereocype persistence and change among college students. ***Joumal oj Abnormal and Social Psychology***, 46, 245-254.ʳ

Gilbert, M. (2000, August 18). Spice of life. Boston Globe, s. Dİ, D**8**.

Gilbert, S. J. (1981). Another look at the Milgram obedience studies: The role of the gradated series of shocks. ***Personality and*** Sodal Psychology Bulletin, 4,690-695.

Gilligan, J. (1996). Violence: Our ***deadly epidemic and*** its causes. New York: Putnam.

Gilovich, T. (1991). ***How*** we Jmow w hat isn't so: The JallÛrility ***oj human reasoning in everyday lije.*** New York: Free Press.

Gilovich, T., & Griffîn, D. W. (2002). lncroduction: Heuristics and biases, now and then. In T. Gilovich, D. W. Griffîn, & D. Kahneman (Eds.), Heuristics ***and biases: The psychology oj intuitive judgment*** (s. 1-18). New York: Cambridge University Press.

Gilovich, T., Medvec, V. H., & Chen, S. (1995). Commission, omission, and dissonance reduetion: Coping with regret in the "Monty Hail" problem. ***Personality and*** Sodal Psychology Bulletin, 21,182-190.

Gilovich, T., & Medvec, V. H. (1995). The experience of regret: What, when, and why. ***Psychological*** Review, 102, 379-395.

Gilovich, T., & Savitsky, K (2002). Like goes with like: The role of representativeness in erroneous and pseudos- denüfıc beliefs. in T. Gilovich, D. W. Griffîn, <Sr D. Kahneman (Eds.), ***Heuristics and biases: The psychology oj*** intuitive ***Judgment*** (s. 617-624). New York: Cambridge University Press.

Girl bom to Japan's princess. (2001, December 1). New Yorh Times, s. **8**.

Girotto, V.,Ferrante, D., Pighin, S., & Gonzalez, M. (2007). Postdecisional counterfactual thinking by actorsand readers. Psychological ***Science,*** 18, 510-515.

Giscombe. C., & Lobel, M. (2005). Explaining disproportionately high rates of adverse birdi outcomes atnon African Americans: The impact of stress, racism, and related factors in pregnancy. ***Psychoğical Bulleti'*** 131,662-683. ■.

Gladue, B. A., Boechier, M., & McCaul, K. D. (1989). Hormonal response to competition in human males ***Av*** gressive ***Behavior,*** 15, 409-422.

GladweU, M. (1997, May 19). The sports taboo. New ***Yorker,*** s. 50-55.

Gladwell, M. (2004, January 12). Big and bad: How the S.U.V. ran över automotive safety. ***New Yorker,*** s. 28 '

Gladwell, M. (2005, January 12). Big and bad: How the S.U.V. ran över automotive safety, The Ne***w Yorker***

Glass, D. C. (1964). Changes in liking as a means of reducing cognitive discrepancies between self-esteem and aggression. ***Journal of Personality, 32,*** 531-549.

Gleick, E. (1997, April 7). Planet Earth about to be reeyeled. Your only chance to survive—leave with us. Tfme s. 28-36.

Glick, P., & Fiske, S. (2001). An ambivalent allian.ee: Hostile and benevolent sexism as complementary jusfift- cations

for gender inequality. ***American Psychologist,*** 56, 109-118.

"Global warming: Frequendy asked questions." National Oceanic and Atmospheric Administration National di- matic Data Çenter. Retrieved on November 4, 2008, from www.ncdc.noaa.gov/oa/climate/globalwar- ming.html#q3.

Goddard, B. (2006). God on our side. TheHill.com. Retrieved September 7, 2008, from thehill.com/ben-god- dard/god-on-our-side-2006-06-08.html

Goethals, G. R., & Darley, J. M. (1977). Social comparison theory: An attributional approach. InJ. M. Suls & R. L Miller (Eds.), ***Social comparison processes: Theoretical and empirical perspecdves*** (s. 259-278). Washing- ton, DC: Hemisphere/Halsted.

Goethals, G. R, & Reckman, R. F. (1973). ***The Perception of Consistency*** in ***Attitudes,*** Journal of Experimental Social Psychology 9, **6,** 491-501, Nov 73.

Goffrnan, E. (1959). ***Presentation of şelfin everyday life.*** Garden City, NY: Anchor/Doubleday.

Gold, J, A., Ryckman, R. M., & Mosley, N. R. (1984). Romantic mood induetion and attraction to a dissimilar other Is love blind? ***Personality and Social Psychology*** Bulletin, 10,358-368.

Goldberg, P. (1968, April). Are women pıejudiced against women? Trans-Action, s. 28-30.

Goldinger, S. D., Kleider, H. M., Azuma, T., & Beike, D. R. (2003). "Blaming the netim" under memory load Psychoğical ***Science, 14,*** 81-85.

Goldstein, ***J.*** H., & Arms, R. L. (1971). Effect of observing athletic contests on hostility. ***Sociometry,*** 34, 83-90

Goldstein, N. J., Cialdini, R B., & Griskevicius, V. (2008). A room with a viewpoint: Using social norms to mo- tivate environmental conservation in hotels. Journal of Consumer Research, 35, 472-482.

Goleman, D. (1982, January). Make-or-break resolutions. ***Psychology Today,*** s. 19.

Good, C., Aronson, J., & Harder, J. (2007). ***Problems*** in ***the pipeline: Women's achievement in high-level*** math ***co- urses. Journal of Applied Developmentaî Psychology, 29,*** 17-28.

Good, C., Aronson, J., & Harder, J. (2008). Problems in the pipeline: Women's achievement in high-level math courses. ***Journal of Applied Developmentaî Psychology,*** 29,17-28.

Good, C„ Aronson, J., & Inzlicht, M. (2003). Improving adolescents' standardized test performance: An inter- vention to reduce the effects of stereotype threat. ***Journal of Applied Developmentaî Psychology, 24,***645-662.

Goode, E. (1999, February 9). Arranged marriage gives way to courtship by mail. ***New York*** Times, p. D3.

Goode, E. (2000, February 15). When women fınd love is fatal. Ncw ***York Times,*** s. Fİ ff.

Goodwin, D.K. (2006) ***Team of Rivals.*** New York: Simon & Schuster

Goodwin, R (1999). ***Personal relationships across cultures.*** New York: Roudedge.

Gopaul-McNicol, S. A. A. (1987). A cross-cultural study of the effects of modeling, reinforcement, and color mea- ning word associadon on doll color preference of black preschool children and white preschool children m New York and Trinidad. ***Dtssertation Abstracts*** International, 48, 340-341.

Gosseu, J. L, & Byme, S. (2002). "Click here": A content analysis of Internet rape cites. ***Gender and Society, 16,*** 689-709.

Graham, J., Koo, M., & Wilson, T. D. (in press). Conserving energy by inducing people to drive less. Journal ***of Applied Social Psychology.***

Granberg, D., & Bartels, B. (2005). On being a lone dissenter. ***Journal of Applied Social Psychology, 35,*** 1849-1858.

Granberg, D., & Brown, T. (1989). On affect and cognidon in polides. ***Social Psychology Quarterly, 52,***171-182.

Gray, S. (2004, March 30). Bizarre hoaxes on restaurants trigger lawsuits. WaJI ***Street Journal,*** Retrieved on June 5, 2006, from ***online.wsj.com/article__print/SB108061045899868615.html.***

Graziano, W. G., Habashi, M. M., Sheese, B. E., & Tobin, R. M. (2007). Agreeableness, empadıy, and helping: A person ¥ situadon perspective. ***Journal of Personality and Social Psychology, 93,*** 583-599

Graziano, W. G., Jensen-Campbell, L. A., & Finch, J. F. (1997). The self as a mediaıor between personality and adjustment. ***Joumal of Personality and Social Psychology,*** 73, 392-404.

Graziano, W. G., Jensen-Campbell, L. A., Shebilske, L. J., & Lundgren, S. R. (1993). Social influence, sex differences, and judgments of beauty: Putting the interpersonal back in interpersonal attraction. ***Joumal of Personality and Social Psychology, 65,*** 522-531.

Greenberg, J., & Musham, C. (1981). Avoiding and seeking self-focused attention. ***Joumal of Research*** in ***Personality, 15,*** 191-200.

Greenberg, J., & Pyszczynski, T. (1985). The effect of an overheard slur on evaluations of the target: How to spread a social disease. ***Joumal of Experimental Social Psychology, 21,*** 61-72.

Greenberg-, J., Pyszczynski, T., & Paisley, C. (1984). The role of extrinsic incentives in the use of test anxiety as an anticipatory attributional defense: Playing it cool when the stakes are high. ***Joumal of Personality and Social*** Psychology, 47, 1136-1145.

Greenberg, J., Pyszczynski, T., & Solomon, S. (1982). The self-serving attributional bias: Beyond self-presenta- tion. ***Joumal of Experimental Social Psychology, 18,*** 56-67.

Greene, D., Stemberg, B., & Lepper, M. R. (1976). Oveijustification in a token economy. ***Joumal of Personality and Social Psychology,*** 34,1219-1234.

Greenfıeld, L A., & Henneberg, M. A. (2001). Alcohol involvement in erime. Alcohol ***Research and Health, 25,*** 20-32.

Greenwald, A. G., £r Banaji, M. R. (1995). İmplicit social cognition: Attitudes, self-esteem, and stereotypes.

Psychological Review, 102,4-27.

Greenwald, A. G., McGhee, D. E., & Schwartz, J. L. K. (1998). Measuring individual differences in implicit cog- niüon: The implicit Association Test. ***Joumal of Personality and*** Social Psychology, 74,1464-1480.

Greenwald, A. G., Nosek, B. A., & Banaji, M. R. (2003). Understanding and using the implicit Association Test: I. An improved scoring algoüthm. ***Joumal of Personality and Social Psychology,*** 85(2), 197-216.

Greenwald, A. G., & Ronis, D. L (1978). Twenty years of cognitive dissonance: Case study of the evolution of a theory. ***Psychological*** Revievv, 85, 53-57.

Grcenvvald, A. G., Spangenberg, E. R., Pratkanis, A. R., & Eskenazi, J. (1991). Double*blind tests of subliminal self-help audiotapes. ***Psychological Science***, 2,1X9-122.

Greitemeyer, T., & Schulz-Hardt, S. (2003). Preference-consistent evaluation of information in the hidden pro- ftleparadigm: Beyond group-level explanations for the dominance of shared information in group decisions. Joumal ***of Personality and Social Psychology***, 84, 322-339.

Griffin, D., & Kahneman, D. (2003). Judgmental heuristics: Human strengths or human weaknesses? In L. G. Aspinwall & U. M. Staudinger (Eds.), A ***psychology of human strengths: Fundamental*** questions ***and future di- reetionsfor a positive psychology*** (s. 165-178). Washington, DC: American Psychological Association.

Griffin, D. W., Gonzalez, R., <Sr Varey, C. (2001). The heuristics and biases approach to judgment under uncer- tainty. In A. Tesser & N. Schwarz (Eds.), Blochwell ***handbook of social psychology: Intraindividual processes*** (s. 127-133). Oxford, England: Blackwell.

Griffin, D. W., & Ross, L (1991). Subjective construal, sodal inference, and human misunderstanding. In L. Berko- witz (Ed.), ***Advances*** in ***experimental social psychology*** (Vol. 24, s. 319-359). San Diego, CA: Academic Press.

Griffm, E., & Sparks, G. G. (1990). Friends forever: A longitudinal exploration of intimacy in same-sex pairs and platonic pairs. ***Joumal of*** Social ***and Personal*** Relationships, 7, 29-46.

Griffrtt W, Veitch R (1971) Hot and crowded: influences of population density and temperature on interpersonal affeetive behavior. ***Joumal of Personality and Social Psychology.*** 1971 Jan; 17(l):92-8.

Guagnano, G. A., Stem, P. C., & Dietz, T. (1995). influences on attitude-behavior relationships: A natural expe- riment with curbside recycling. ***Environment and Behavior,*** 27,699-718.

Gudykunst, W. B. (1988). Culture and intergroup processes. İn M. H. Bond (Ed.), The cross-cultural ***challenge*** to ***social psychology*** (s. 165-181). Newbury Park, CA: Sage.

Gudykunst, W. B., Ting-Toomey, S., & Nishida, T. (1996). ***Communication*** in ***personal relationships aeross*** cultures. Thousand Oaks, CA Sage.

Guerin, B. (2993). ***Social facilitation.*** Cambridge: Cambridge University Press.

Guimond, S. (1999). Attitude change during college: Normative or informationai social influence? ***Social Psycho- logy of Education, 2,*** 237-261.

Guisinger, S., & Blatt, S. J. (1994). İndividuality and relatedness: Evolution of a fundamental dialeet. ***American Psychologist,*** 49, 104-111.

Guüy, S. M., Devine, D. J., & Whitney, D. J. (1995). A meta-analysis of cohesion and performance: Effects of le- vel of analysis and task interdependence. Small ***Groups Research, 26,*** 497-520.

Gustafson, R. (1989). Frustration and successful vs. unsuccessful aggression: A test of Berkowitz's compledon hypothesis. Aggressive ***Behavior, 15,*** 5-12.

Gyekye, S. A., & Salminen, S. (2004). Causal auributions of Ghanaian industrial workers in acddem ce. ***Journal of Applied Social Psychology, 34(11),*** 2324-2342.

Hafer, C. L. (2000). Investmem in long-term goals and commitmem to jusı means drive the need to b 11 just world. ***Personality and Social Psychology Sulletin, 26,*** 1059-1073.

Hafer, C. L., & Begue (2005). Experimental research on just-world theory: Problems, devefcmmem, challenges. ***Psychoğical Bulletin, 131(1),*** 128-167.

Hagestad, G. ***O.,*** S Smyer, M. A. (1982). Dissolving long-term relationships: Pattems of divorcing in middl llSİ İn S. w. Duck (Ed.), ***Personal relationships:*** Vol. 4. ***Dissolving personal relationships*** (s. 155-188) UnJ9 Academic Press.

ytaidt.J. (2006). ***The happiness hypothesis: Finding modem truth in ancient uisdom.*** Ne w yₒrk: Basic Books-¹ Haidt, J., & Keltner, D. (1999). Culture and facial expression: Open-ended methods find more faces aıuT dient of recognition. Cognition ***and*** Emotion, 13, 225-266.

Halberstadt, J. B,, & Levine, G. L. (1997). ***Effects of reasons*** analysis on ***the accuracy ofpredictmg*** basketbol!« Unpublished manuscript, İndiana University.

Halberstadt, J. B., & Rhodes, G. (2000). The attractiveness of nonface averages: İmplications for an evoludonar*^ explanation of the attractiveness of average faces. ***Psychoğical Science, 1J,*** 285-289.

Hail, E. T. (1969). ***The hidden dimension.*** Garden City, NY: Doubleday.

Halpem, D., Benbovr, C., Geaty, D., Gur, R., Hyde, J,, & Gemsbache, M. (2007). The Science of sex differences S in science and mathemaücs. Psychoğical Science in ***the Public İnterest,*** 8(1), 1-51.

Hamilton, D. L (1970). The stracture of personality judgments: Comments on Kuusinen's paper »nd funher evİM dence, ***Samdinarian Journal of Psychology, 11,*** 261-265.

Hamilton, D. L (W81). Illusory correlation as a basis for stereotyptag. ta D. L. Hamilton (Ed.), ***Cognllıve proces- ses*** in stercolypmg ***and intergroup behavior*** (s. 563-571). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Hamilton, D. L., & Gifford, R. K. (1976). fflusoty coırelation in interpersonai perception: A cognitive basis of stereotypic judgments. ***Journal of Experimcntal Social Psychology, 12,***392-407.

Hamilton, D. L., & Sherman, S. J. (1989). Hhısory correlations: İmplications for stereotype theory and research. İn D. Sar-Tal, C. F. Graumann, A. W. Kruglanski, & W. Stroebe (Eds.), Stereotypes ***and prejudice: Changlm conceptions*** (s. 59-82). New York: Springer-Verlag.

Hamilton, D. L, Stroessner, S., & Mackie, D. M. (1993). The influence of affect on sıereotyping: The case of illusory correlations. İn D. M. Mackie & D. L. Hamilton (Eds.), ***Affect,*** cognition, and stereotyping: ***Interactive 4 processes*** in group ***perception*** (s. 39-61). San Diego, CA: Academic Press.

Hamilton, V. L, Sanders, J., & McKearney, S. J. (1995). Orientations tovrard authority in an authoritarian State; 5 Moscow in 1990. Persondlity and Social ***Psychology*** Bulletin, 21, 356-365.

Hamilton, W. D. (1964). The geneücal evolution of social behavior. Journal ***of*** Theoretical Biology, 7,1-52,

Hanım, M. (1999). ***Co for*** the ***goal: A champion's guide to*** winning in ***soccer and life.*** New York: HarpeıCoUins

Haromond.J. R., & Fletcher, ***O.J.O.*** (1991). Attachment styles and relationship satisfaction in the development of elose relationships. ***Ne» Zealand Journal of Psychology, 20,***56-62.

Han, S., & Shavitt, S. (1994). Persuasion and culture: Advertising appeals in individualistic and collectfvistic socieries. Journal o/E*perimenta! ***Social Psychology,*** 30,326-350.

Haney, C., Banks, C, & Zimbardo, P. (1973). İnterpersonai dynamics in a simulated prison. International Journal o/Criminology ani Penology, 1,69-97.

Hansen, C. H., & Hansen, R. D. (1988). Finding the face in the crowd: An angry superiority effect. ***Journal ofPerienality emi*** Social Psychology, 54,917-924.

Hansen, E. M., Kimble, C. E., & Biers, D. W. (2000). Actors and observers: Divergent attributions of constrai- ned unfriendly behavior. Sodal Behavior and Personality, 29,87-104.

Hansson, R. O., St Slade, K. M. (1977). Almıism toward a deviant in a city and small town. Journal ***of Applied Social Psychology,*** 7. 272-279.

Harackievvia, J. M. (1979). The effects of reward conüngeney and performance feedback on intrinsic modvad- on. ***Journal of Personality*** and Social Psychology, 37,1352-1363.

Harackiewicz, J. M. (1989). Performance evaluadon and intrinsic motivation processes: The effects of achievement orientaöon and resvards. İn D. M. Buss &t N. Cantor (Eds.), ***Personality psychology:*** Recent ***trenis ani*** emerging directions (s. **128-137**). New York: Springer-Verlag.

Harackiewicz,J. M., Durik, A. M., &r BarTon, K. E. (Eds.). (2005). ***Muldple goals, optimal motivation, and the it- telopment*** o/ interest, New York: Cambridge University Press.

Harackietticz.J. M., & îlliot, A.J. (1993). Achievement goals and intrinsic motivation. Journal ***of Personality and Social*** Psychology, 65,904-915.

Harackiewicz, J. M., & Elliot, A. J. (1998). The joint effects of target and purpose goals on intrinsic motivation: A mediatıotıal analysis. ***Personality and Social Psychology Bulletin, 24,*** 675-689.

Harackiewicz, J. M.. Manderlink, G., & Sansone, C. (1984). Rewarding pinbaü wizardry: Effects of evaluation and cue value on intrinsic imerest. ***Joumal oj Personality and Social Psychology,*** 47, 287-300.

Hardin, C. D., & Higgins, E. T. (Eds.). (1996). ***Shared reality:*** How social ***verijication*** mahes the subjective ***objecti-*** ve. New York: Guilford Press.

Hardin, G. (1968). The tragedy of the commons. Science, 162,1243-1248.

Hare, A. P. (2003). Roles, relationships, and groups in organizations: Some conclusions and recommendations. Small Group Research, 34, 123-154.

Hare, B., & Tomasello, M. (2005). Human-like social skills in dogs? T***rends*** in Cognitive Sciences, 9(9), 439-444.

Hari tos-Fatouros, M. (1988). The official torturer A leaming model for obedience to the authority of violence. ***Joumal of Applied Social Psychology, 18,***1107-1120.

Harmon-Jones, E., Brehm, J. W., Greenberg, J., Simon, L., & Nelson, D. E. (1996). Evidence that the producti- on of aversive consequences is not necessary to create cognitive dissonance. ***Joumal of Personality and Social*** Psychology, 70, 5-16.

Harmon-Jones, E., Harmon-Jones, C., Feam, M., (2008) Action orientation, relative îeft frontal cortical aetivation, and spreading of akematives. A test of the Action based Model of Dissonance.

Harmon>Jones, E., & Winkielman, P. (Eds.). (2007). Social ***neuroscience: integrating biological and psychological explanations of*** sodal ***behavior.*** New York: Guilford.

Harries, K. D., &r Stadler, ***S.*** J. (1988). Heat and violence: New findings from Dallas fıeld data, 1980-1981. Journal ***of Applied Social Psychology, 18,***129-138.

Harrigan, J. A, &r O'Conndl, D. M. (1996). How do you feel when feeling arrnous? Facial displays of anxiety. ***Personality and*** İndividual ***Differences,*** 21, 205-212.

Harris, B. (1986). Reviewing 50 years of the psychology of social issues. Joumal ***oj*** Social Issues, 42,1-20.

Harris, C. R. (2003). A review of sex differences in jealousy, ineluding self-report data, psychophysiological responses, interpersonal violence, and morbid jealousy. ***Personality and*** Social ***Psychology*** Revievv, 7,102-128.

Harris, C. R., & Pashler, H. (2004). Attention and the processing of emotional words and names: Not so spedal after ali. Psychological Science, 15,171-178.

Harris, M. B. (1974). Mediators between frustration and aggression in a field experimem. Joumal ***oj Experimen- tal and Social*** Psychology, ***10,***561-571.

Harris, M. B., Benson, 5. M., ***&r*** Hail, C. (1975). The effects of confession on altruism. ***Joumal of*** Social Psychology, 96,187-192.

Harris, M. B., & Perkins, R. (1995). Effects of distraetion on interpersonal expectancy effects: A social interaetion test of the cognitive busyness hypothesis. Social Cognition, 13,163-182.

Harris, P.ı Griffîn, D., & Murray, S. (2008). Testing the limits of optimistic bias: Event and person moderators in a multilevel framework. ***Joumal of Personality and*** Social Psychology, ***95,***1225-1237.

Harrison, J. A, &r Wells, R. B. (1991). Bystander effects on tnale helping behavior: Social comparison and diffu- sion of responsibility. Representative ***Research*** in Social Psychology, 19, 53-63.

Hart, A. J. (1995). Nacurally^curring expectation effects. Joumal o/Personaliiyarcİ Social Psychology, ***68,***109-115.

Hart, D., & Damon, W. (1986). Developmentai trends in self-understanding. Social Cognition, 4,388-407.

Harter, S. (1993). Causes and consequences of low self-esteem in children and adolescents. İn R. F. Baumeister (Ed.), ***Self-esteem: The puzzle oflow self-regard*** (s. 87-116). New York: Plenum.

Harter, S. (2003). The development of self-representations during childhood and adolescence. İn M. R. Leary & J. P. Tangney (Eds.), Handbook ***oj*** sel/ and ***identity*** (s. 610-642). New York: Guilford Press.

Hartstone, M., & Augoustinos, M. (1995). The minimal group paradigm: Categorization into two versus three groups. ***Zuropean Joumal oj*** Social Psychology, 25,179-193.

Hartup, W. W., & Laursen, B. (1999). Relationships as developmentai contexts: Retrospective themes and con- tetnporary issues. İn W. A. Collins & B. Laursen (Eds.), Relationships as ***developmentai contexts: Minnesota Symposia on Child Psychology*** (Vol. 30, s. 13-35). Mahwah, NJ: Erlbaum.

Hartup, W. W., & Stevens, N. (1997). Friendships and adaptation in the life course. ***Psychological*** Bulletin, 121, 355-370.

Harvey, J. H. (1995). ***Odyssey of the*** heat' The ***searchfor*** closeness, ***intimacy, and*** love. New York: Freeman.

Harvey, J. H., Flanary, R., & Morgan, M. (1986). Vivid memories of vivid loves gone by. Joumal ***of Personal and Sodal Relationships,*** 3, 359-373.

Harvey, J. H., Orbuch, T. L, & Weber, A L. (1992). The convergence of the attribution and accounts concepts in the study of close relationships. in J. H. Harvey, T. L. Orbuch, & A. L. Weber (Eds.), Attributions, ***accounts, and close*** relationships (s. 1-18). New York: Springer-Verlag.

Hassebrauck, M., & Buhl, T. (1996). Three-dimensional love. Joumal ***of*** Social ***Psychology,*** 136,121-122.

Hassin, R. R., Aarts, H., Eitam, B., Custers, R., & Kleiman, T. (in press). Non-consdous goal pursuit and the ef- fortful control of behavior. İn E. MorseUa, P. M. Gollwitzer & J. A. Bargh (Eds.), The ***psychology of action*** (Vol. 2). New York: Oxford University Press.

Hassın, R. R., Uleman, J. S., & Bargh, J. A. (Eds.) (2005), ***The new unconscious.*** New York: Oxford University pt— :?

Hastie. R-, & Pennington, N. (2000). Explanation-based decision making. In T. Connolly & H. R. Arkes (Ed V™ ***Judgment and decision making: An interdisciplinary reader*** (2nd ed., s. 212-228). Ne w York: Cambridge Um®*

versity Press.
Hastie, R., Penrod„5. D., & Pennington, N. (1983). ***inside thejury.*** Cambridge, MA: Harvard University Press ^
Hastie, R. (2008). What's the story? Explanacions and nanratives in civil jury decisions. İn B, H. Bomteın R]_ Wiener, R. Schopp, & S. L. Willborn (Eds,), ***CMljuries and civil justice: Psychological and legal perspcctbne$ (s.*** 23-34). New York; Springer. . |
Hatfleld, E. (1988). Passionate and companionate love. In R. J. Stemberg & M. L. Bames (Eds.), ***The psycholimS of love*** (s. 191-217). New Haven, CT: Yale University Press. J
Hatfıeld, E., Cacioppo, J. T., & Rapson, R. L. (1993). ***Emotional contagion.*** New York: Cambridge University PkmÎ
Hatfıeld, E., & Rapson, R. L. (1993). Love, ***sex, and intimacy: Their psychology, biology, and history.*** New Yort» HarperCollins. .
Hatfleld, E., & Rapson, R. L (1996). ***Love and sex Cross-cultural perspeetives.*** Needham Heights, MA: Allyn & Bacon ***'i***
Hatfield, E., & Rapson, R. L. (2002). Passionate love and sejcual desire: Cuitural and historical perspeetives İn' A. L. Vangelisti, H. T. Reis, ***&t*** M. A. Fitzpatrick (Eds.), ***Stability and change*** in ***relationships*** (s. 306-324) New York: Cambridge University Press.
Hatfield, E., & Sprecher, S. (1986). Measuring passionate love in intimate relationships. ***Joumal ojAdolescence 9,*** 383-410.
Hatfıeld, E., & Sprecher, S. (1995). Men's and women's preferences in marital partnere in the United States, Rus :■ sia, andjapan. ***Journal of Cross-Cultural Psychology, 26,*** 728-750.
Hatfield, E., & Walster, G. W. (1978). A new ***look at*** love. Readitvg, MA: Addison-Wesley.
Hatoum, I. J., & Belle, D. (2004). Mags and abs: Media consumption and bodily concems in men. ***Sex*** Roles, J] 397-407.
Haugtvedt, C. P., & Wegener, D. T. (1994). Message order effects in persuasion: An attitude strength perspeetive. ***Joumal of Consumer Research, 21,*** 205-218.
Hays, C. L. (2003, June 5). Martha Steıvart indieted by U.S. on obstrucüon. ***New York Times, s.*** Al, C4.
Hazan, C., & Shaver, P. (1987). Romantic love conceptualized as an attaehment process. ***Joumal of Personality and Social Psychology, 52,*** 511-524.
Hazan, C., & Shaver, P. (1994a). Attaehment as an organizational framework for research on close relationships ***Psychological lnquiry, 5,*** 1-22.
Hazan, C„ & Shaver, P. (1994b). Deeper into attaehment theory. ***Psychological lnquiry,*** 5, 68-79,
Hazelwood, J. D-, & Olson, J, M. (1986). Covariation information, causal questioning, and interpersonal behavior. ***Joumal of Experitnental Social Psychology, 22,*** 276-291.
Hebl, M., Foster, J„ Bigazzi, j., Mannix, L., & Dovidio, J. (2002). Formal and interpersonal discriminaüon- A fi- eld study of bias toward homoseıtual applicants. ***Personality and Social Psychology Bulletin, 28,***815-825.
Heckhausen,J„ & Schulz, R. (1995). A life-span theory of control. ***Psychological Revlev, 102,*** 284-304.
Hedge, A., & Yousif, Y. H. (1992). Effects of urban size, urgeney, and cost on heipfuiness. ***Joumal of Cross-Cul- tural Psychology,*** 23,107-115.
Hedges, L. V., & Nowell, A. (1995). Sex differences in mental test scores, variability, and numbers of high-sco- ring individuals. ***Science, 269,*** 41-45.
Heider, F. (1944). Social perception and phenomenal causality. ***Psychological Reviev, 51,*** 358-374.
Heider, F. (1958). ***The psychology of interpersonal relations.*** New York: Wiley.
Heine, S., Proulx, T., & Vohs, K. (2006). The meanıng tnaintenance model: on the coherence of social motiva- tions. ***Personality and Social Psychology*** Revievf, 10, 88-110.
Heine, S. J. (2008). Cuitural psychology. New York: Norton.
Heine, S. J., Kitayama, S-, & Lehman, D. R. (2001). Cuitural differences in self-evaluation: Japanese readily ac- cept negative self-relevant information. ***Joumal of Cross-Cultural Psychology, 32,***434-443.
Heine, S. J„ Lehman, D. R., Peng, K., & Greenholtz, J. (2002). What's wrong with cross-cultural comparisons of subjective Likert scales?: The reference-group effect. ***Joumal of Personality andSocial Psychology,*** 82,903-918.
Heine, S. ***J.,*** Takemoto, T., Moskalenko, S., Lasaleta, ***J„ &c*** Henrich.J. (2008). Mirrors in the head: Cuitural vari- ation in objeetive seif-awareness. ***Personality and Social Psychology Bulletin. 34,*** 879-887.
Helgeson, V. S. (1994). Long-distance romantic relationships: 5ex differences in adjustment and breakup. ***Personality and Social Psychology*** Bulletin, ***20,*** 254-265.
Helgeson, V. S. (2003). Cognitive adaptation, psychological adjustment, and disease progression anıong angiop- lasty patents: 4 years later. ***Health Psychology, 22,***30-38.
Helgeson, V. S„ & Cohcu, S. (1996). Social support and adjvtstsnent lo esnaetr. Reconciling descripvi'tft, cotrela- tional, and intervention research. ***Health Psychology, 15,***135-148.
Helgeson, V. S., & Fntz, H. L. (1999). Cogtiiave adaptation as a predictor of new coronary evcnts after percuta- neous transluminal coronary angioplasty. ***Psychosomalic*** M edicine, ***61,*** 488-495.
Helgeson, V. S., & Mickelson, K. D. (.1995). Motives for social comparison. Personality and 5ociai Psychology Bitiktin, ***21,*** 1200-1209.
Henderlong, J., & Lepper. M. R. (2002). The effects of praise on children's intrinsic motivation: A review and synthesis.

Psycholoğical Bulletin, *128,* 774-795.

Henderson-King, E., &r Nisbett, R. E. (1996). Anti-black prejudice as a function of exposure to the negative behavior of a single black person. Journal *of Personality and* Social Psychology, *71,* 654-664.

Henley, N. M. (1977). *Body politics:* Power, *sex, and nonverbal communication.* Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hail.

Henningsen, D., Henningsen, M., Eden, J., <Sr Cruz, M. (2006). Examining the symptoms of groupthink and retrospective sensemaking. Small *Group Research,* 37, 36-64.

Henry, R. A. (1995). Using relative confidence judgments to evaluate group effectiveness. Basic *and Applied Social Psychology, 16,* 333-350.

Hersch, S. M. (2004, May 10). Torture at Abu Ghraib. Nevv *Yorker.*

Hersh, S. M. (1970). My *Lai* 4: A *report on the massacre and* its *aftermath.* New York: Vintage Books.

Heschl, A., & Burkart, J. (2006). A new mark test for miıror self-recognition in non-human primates. *Primates,* 47,187-198.

Heunemann, R, L., Shapiro, L R., Hampton, M. C., *6c* Mitchell, B. W. (1966). A longitudina! study of gross body composition and body conformation and their association with food and activity in the teenage population. *American Journal of* Clinical Nutrition, 18,325-338.

Hewitt, J., *6c* Alqahtani, M. A. (2003). Differences benveen Saudi and U.S. students in reaction to same- and mi- xed-sex intimacy shown by oihers. Journal *of* Sodal Psychology, 143, 233-242.

Hewstone, M., & Jaspars, J. (1987). Covariation and causal attribution: A logical model of the intuitive analysis of variance. *Journal of Personality and* Sodal Psychology, 53, 663-672.

Higgins, E. T. (1987). Self-discrepancy: A theory relating self and affect. *Psycholoğical* Review, 94, 319-340.

Higgins, E. T. (1989). Self-discrepancy theory: What pattems of self-beliefs cause people to sufler? İn L. Berko- witz (Ed.), *Advances* in *experimental social psychology* (Vol. 22, s. 93-136). New York: Academic Press.

Higgins, E. T. (1996a). Knowledge application: Accessibility, applicability, and salience. İn E. T. Higgins *6c* A. R. Kruglanski (Eds.), Sodal *psychology: Handbook ofbasic principles* (s. 133-168). New York: Guilford Press.

Higgins, E. T. (1996b). The "self-digest": Self-knowledge serving self-regulatory functions. *Journal of Personality and Social Psychology, 71,* 1062-1083.

Higgins, E. T. (1998). Promotion and prevention: Regulatory focus as a motivauonal principle. İn M. P. Zanna (Ed.), *Advances* in *experimental social psychology* (Vol. 30, s. 1-46). San Diego, CA: Academic Press.

Higgins, E. T. (1999). Self-discrepancy: A theory relating self and affect. In R. F. Baumeister (Ed.), The *self* in sodal psychology (s. 150-181). Philadelphia: Psychology Press.

Higgins, E. T. (2005). Value from regulatory fit. *Cunent Directions* in Psycholoğical Science, *14,* 209-213.

Higgins, E. T., *6c* Bargh.J. A. (1987). Social cognition and social perception. *Annual* Review *of Psychology, 38,* 369-425.

Higgins, E. T., Bond, R. N., Klein, R., & Strauman, T. (1986). Self-discrepancies and emotional vulnerability: How magnitude, accessibility, and type of discrepancy influence affect. *Journal of Personality and Social Psychology, 51,* 5-15.

Higgins, E. T., *6c* Brendi, C. M. (1995). Accessibility and applicability: Some "activation rules" influencing judgment. *Journal of Experimental Social Psychology, 31,* 218-243.

Higgins, E. T., Klein, R., *6e* Strauman, T. (1987). Self-discrepancies: Distinguishing among self-states, self-state conflicts, and emotional vulnerabilities. in K. M. Yardley *6c* T. M. Honess (Eds.), *Self and identity: Psycho- social perspectives* (s. 173-186). New York: Wiley.

Higgins, E. T., Rholes, W. S., & Jones, C. R. (1977). Category accessibility and impression formation. *Journal of Experimental Social Psychology, 13,*141-154.

HiU, J. K. (2002). Rainbow *remedies for life's stormy* times. South Bend, IN: MoorhiU Communications.

Hill, J. K. (n. d.). How I survived the deaths of twelve family members. Retrieved on December 21, 2008, from www.resiliencycenter.com/stories/2002stories/0201hill.shtml

Hilton, D. J., Smith, R. H., *6c* Kim, S. H. (1995). Process of causal explanation and dispositiona! attribution. *Journal of Personality and Social Psychology, 68,* 377-387.

Hilton, J. L, Fein, S., *6c* Miller, D. T. (1993). Suspidon and dispositional inference. *Journal of Personality and Social* Psychology, 19, 501-512.

Hinds, M. de C. (1993, October 19). Not like the movie: 3 take a dare and lose. New *York* Times, s. Al, A22.

Hin, E. R., Deppe, R. K., & Gordon, L. J. (1991). Self-reponed versus behavioral self-handicapping: Erapirical evidence for a theoretical distinetion. *Journal of Personality and Social Psychology, 61,*981-991.

Hin, E. R., Kardeş, F. R., & Markman, K. D. (2004). Activating a mental simulation mind-set through generati- on of akemauves'. Implications for debiasing in related and unrelated domains. Journal o/ Hxperimental Soda! ***Psychology, 40,*** 374-383.

Hırt, E. R., McCrea, S. M., **6r** Boris, H. I. (2003). "I know you self-handicapped last exam": Gender differences in reactions to self-handicapping. ***Joumal of Personality and Social Psychology***, ***84,***177-193.

Hin, E. R., McDonald, H. E., & Erikson, G. A. (1995). How do 1 remember thee? The role of encoding ***set*** and delay in reconstructive memory processes. Joumal of Experimental Social Psychology, 31,379-409.

Hirt, E. R., Melton, J. R., McDonald, H. E., & Harackiewicz,J. M. (1996). Processing goals, task interest, and cht mood-performance relationship: A mediational analysis. Joumal *of Personality and Sodal Psychology, 71* 245-261.

Hitler, A. (1925). ***Mein kampf.*** Boston.* Houghton Mifflin.

Hochstadt, S. (1999). Mobility ***and*** modemity: Migration in Germany, 1820-1989. Ann Arbor. University of Mic- higan Press.

Hodges, B. H., & Geyer, A. L. (2006). A nonconformist account of the Asch experiments: Values, pragmatics, and moral dilemmas. ***Personality and Sodal Psychology*** Rcview, 20, 2-19.

Hodson, R. (2004). A meta-analysis of workplace eünographies: Race, gender, and employee attitudes and be* havior. Joumal *of* Contemporary Ethnography, 33,4-38.

Hoffrnan, C., Lau, I., &r Johnson, D. R. (1986). The tinguistic relativity of person cognition: An English-Chine- se comparison. ***Joumal of Personality and Social Psychology,*** 51,1097-1105.

Hoffman, H. G., Granhag, P. A.ſ See, S. T. K.ſ & Loftus, E. F. (2001). Social influences on reality-monitoring decisions. *Memory and* Cognition, 29,394-404.

Hoffman, M. L. (1981). İs altruism a pau of human nature? Joumal *of* Personality *and* Social Psychology, 40, 121-137.

Hofstede, G. (1984). ***Culture's consequences: International differences in work-related*** values. Newbury Park, CA: Sage.

Ho&tede, G. (1986). Cuitural differences in teaching and leaming. ***International Journal of Intercultural Relations, 10,*** 301-320.

Hogg, M. A. (1992). The social psychology *of* group cohesiveness: From attraction to social identity. London: Har- vester-Wheatsheaf.

Hogg, M. A. (1993). Group cohesiveness: A critical review and some new direetions. in W. Stroebe & M. Hews- tone (Eds.), ***European*** review ***of*** sodal ***psychology*** (Vol. 4, s. 85-111). Chichester, Engiand: Wiley.

Hogg, M. A. (2001). A social identity theory of leadership. ***Personality and Social*** Psychology Revi«w, 5,184-200.

Hogg, M. A. (2007). Social psychology of leadership. in A. W. Kruglanski & E. T. Higgins (Eds.), Handbook oj ***basic prindples*** (2nd ed., s. 716-733.). New York: Guilford.

Hogg, M. A., & Abrams, D. (1988). ***Sodal identifications.*** London; Roudedge.

Hogg, M. A., Hohman, Z. P., & Rivera, J. E. (2008). Why do people join groups? Three motivational accounts from social psychology. Social ***and Personality Psychology Compass, 2*** (www.blackwell-compass.com/sub- ject/socialpsychology/)

Holden, G. (1991). The relationship of self-effıcacy appraisals to subsequent health related outeomes: A meta- analysis. Sodal ***Work in Health*** Care, ***16,*** 53-93.

Holland, R. W., Aarts, H., & Langendam, D. (2006). Breaking and creadng habits on the working floor A field-experiment on the power of implementadon intentions. ***Joumal of Experimantal*** Social Psychology, 42, 776-783.

Holland, R. W., Meertens, R. M., & Van Vugt, M. (2002). Dissonance on the road: Self-esteem as a moderator of intemal and extemal self-justiflcation strategies. ***Personality and Social Psychology*** Bulletin, ***28,***1713-1724.

Hollander, E. P. (1960). Competence and conformity in the acceptance of influence. ***Joumal of Abnormal and*** Sodal Psychology, ***61,*** 361-365.

Hollander, E. P. (1985). Leadership and power. în G. Undzey & E. Aronson (Eds.), Handbook ***of*** social psyeho- ***togy*** (3rd ed., Vol. 2, ***s.*** 485-537). New York: McGraw-Hill.

Hollingshead, A. B. (2001). Cognitive interdependence and convergent expectations in transactive memory. ***Joumal of Personality and Social Psychology, 81,***1080-1089.

Holmes, T. H., & Rahe, R. H. (1967). The Social Readjustment Rating Scale. ***Joumal of Psychosomatic Research,*** 11,213-218.

Holtz, R. (2004). Group cohesion, attitude projeetion, and opinion certainty: Beyond interaetion. ***Group Dynamics: Theory, Research, and Practice,*** 8,112-125.

Homans, G. C. (1961). Sodal behavior its ***elementary forms.*** New York: Harcourt Brace.

Hong, G. Y. (1992). Contributtons ***of "culture-absent "cross-cultural*** psychology. Paper presented at the annual meetmg of the Society for Cross-Cultural Research, Santa Fe, NM.

Hong, Y., Morris, M. W., Chiu, C., & Benet-Martinez, V. (2000). Multicultural minds: A dynamic constructivist approach to culture and cognition. ***American Psychologist***, 55, 709-720.

Hoog, N., Stroebe, W., & de WU, J. B. F (2005). The impact of fear appeals on processing and acceptance of ac- tion rccommendations. ***Personality and Social Psychology Bulletin, 31,*** 24-33.

Hoose, P. M. (1989). ***Secessities; Racial barriers ın American sports.*** New York; Random House.

Hope, L., Memon, A., & McGeorge, P. (2004). Understanding pretrial publicity: Predecisional distortion of evi- dence by mock jurors. ***Journal of ibcperimental Psychology:*** Applied, 10,111-119.

Hope, L., & Wright, D. (2007). Beyond unusual? Examining the role of attention in the weapon focus effect. Applied Cognitive Psychology, 21, 951-961.

Hortısey, M. J., Jetten, J., McAuliffe, B. J., & Hogg, M. A. (2006). The impact of ındmdualisı and collectivist group norms on evaluations of dissendng group members. ***Journal ofExperimental*** Social Psychology, 42,57-68.

Homsey, M. J., Majkut, L., Terry, D. J., & McKimmie, B. M. (2003). On being loud and proud; Non-conformity and counter-conformity to group norms. ***British Journal of Social Psychology***, 42,319-335.

House, J., Juster, F. T., Kahn, R. L., Schuman, H., & Singer, E. (Eds). (2004). A ***telescope on*** society: ***Survey*** research and social ***science at the University of*** Michigan and ***beyond***. Ann Arbor: University of Michigan Press.

House, J. S., Robbins, C., <Sr Metzner, H. L. (1982). The associadon ofsocialreladonshipsandacdvideswith mor- tality: Prospecdve evidence from the Tecumseh Community Health Study. ***American Journal of Epidemiology, 116,***123-140.

Hovland, C. 1., Janis, I. L., & Kelley, H. H. (1953). ***Communication and persuasion: Psycholožical*** studies ***of opini-*** ort change. New Haven, CT: Yale University Press.

Hovland, C. I., & Sears, R. R. (1940). Minör studies in aggression: **6**. Correladon of lynchings with economic indices. ***Jouı-nal of Psychology, 9,***301-310.

Howard, J. A., Blumstein, P., & Schwartz, P. (1987). Social or evoludonary theories? Some obseıvadons on pre- ferences in human mate selection. Journal ***of Personality*** and Sodal Psychology, 53, 194^-200.

HoweU, R., & Howell, C. (2008). The relation of economic status to subjective well-being in developing coun- tries: A meta-analysis. ***Psycholožical*** Bulletin, 134, 536-560.

Hsu, S. S. (1995, April **8**). Fredericksburg searches its soul after clerk is beaten as **6** watch. ***Washington Post,*** s. A1.A13.

Huesmann, L. R., & Miller, L. S. (1994). Long-term effects of repeated exposure to media violence in childho- od. İn L. R. Huesmann (Ed.), Aggressive ***behavior: Current perspectives*** (s. 153-186). New York: Plenum.

Huffman, K. T., Grossnickle, W. F., Cope, J. G., & Huffman, K. P. (1995). Litter reducdon: A review and integ- radon of the literatüre. Environment ***and Behavior,*** 27,153-183.

Hui, C H., & Triandis, H. C. (1986). Individualism-collectivism: A study of cross-cultural researchers. Journal ***of*** Cross-Cultural Psychology, 17, 225-248.

Hull, J. G. (1981). A self-awareness model of the causes and effects of alcohol consumpdon. ***Journal of Personality and Social Psychology***, 40, 586-600.

Hull, J. G., & Young, R. D. (1983). Self-consciousness, self-esteem, and success-failure as determinants of alcohol consumpdon in male social drinkers. ***Journal of Personaltty*** and Social ***Psychology,*** 44,1097-1109.

Hull, J. G-, Young, R. D., & Jouriles, E. (1986). Applications of the self»awareness model of alcohol consumpdon: Predicting pattems of use and abuse. ***Joumdt of Personality and*** Sodal ***Psychology, 51,*** 790-796.

Hunt, G. T. (1940). ***The*** vvars ***of the îroquois.*** Madison: University of Wisconsin Press.

Hurley, D., & Ailen, B. P. (1974). The effect of the number of people present in a nonemergency situadon. ***Journal of*** Sodal Psychology, 92, 27-29.

Hurley, E., & AUen, B. (2007). As king the how quesdons: Quandfying group processes behaviors. ***Journal of General Psychology,*** 134, 5-21.

Huston, A, & Wright, J. (1996). Television and socializadon of young children. İn T. M. MacBeth (Ed.), Tuning in ***to young*** vıevvers: Sodal sdence ***perspectives on*** television (s. 37-60). Thousand Oaks, CA Sage.

Hutchinson, R. R. (1983). The pain-aggression reladonship and its expression in naturalisdc settings. Aggressive Behavior, 9, 229-242.

Hyde, J., Hankins, M., Deale, A., & Marteau, T. (2008). Intervendons to mcrease self-effıcacy in the context of addicdon behaviours: A systematic literatüre review. ***Journal of Health Psychology, 13,*** 607-623.

Hyde, J., Meıulis, A, & Abramson, L (2008). The ABCs of depression: Integrating affecnve, biological, and cognid- ve models to explain the emergence of the gender difference in depression. ***Psycholožical Review,*** 115,291-313.

Hyde, J. S. (2005). The gender similarides hypothesis. ***American Psychotogist, 60,*** 581-592.

Hyman, J. J., & Sheatsley, P. B. (1956). Atdtudes toward desegregadon. Scientijïc ***American,*** 195(6), 35-39.

Iacono, W. G.. (2008). Polygraph tesdng. in E. Borgida and S. T. Fiske (Eds.)., Beyond ***common*** sense: Psycholo- gical ***science*** in ***the courtroom*** (s. 219-235). Malden, MA: Blackwell.

Ickes, W. J., Patterson, M. L, Rajecki, D. W., & Tanford, S. (1982). Behavioral and cognidve consequences of reciprocal versus compensatory responses to preinteracdon expectancies. Social Cognition, 1,160-190.

Impett, E. A., Beals, K. P., & Peplau, L. A. (2001-2002). Tesdng the investment model of reladonship commit- ment and stability in a longitudinal study of married couples. ***Current Psychology***, 20,312-326.

Imrich, D. J., Mullin, C., & Linz, D. G. (1995). Measuring the extent of prejudicial pretrial publicity in majör American newspapers: A content analysis. ***Joumal of Communication,*** 45, 94-117.

Inglehart, M. R. (1991). Reactions ***to critical life events: A social psychological analysis.*** New York: Praeger.

Inglehart, R., & Klingemann, H. (2000). Genes, culture, democracy, and happiness. In E. Diener & E. M. Suh (Eds.), Culture ***an,d subjective well-being*** (s. 165-183). Cambridge, MA: MIT Press.

Insko, C. A., & Schopler, J. (1998). Differetıtial crust of groups and individuals. İn C. Sedikides & J. Schopler (Eds.), ***intergroup cognition and intergroup behavior*** (s. 75-107). Mahwah, NJ: Erlbaum.

Insko, C. A., Smith, R. H., Alicke, M. D., Wade, J., & Taylor, S. (1985). Conformity and group size: The concern with

being right and the concem with being liked. ***Personality and Social Psychology Bulletin,*** 11, 41-50

İsen, A. M. (1987). Posidve affect, cognitive processes, and social behavior. In L Berkowitz (Ed.), ***Advances*** in ***experimental*** social ***psychology*** (Vol. 20, s. 203-253). San Diego, CA: Academic Press.

İsen, A. M. (1999). Positive affect. İn T. Dalgleish &r M. J. Power (Eds.), ***Handbook of cognition and emotion*** (s. 521-539). Chichester, England: Wiley.

isen, A. M., & Levin, P. A. (1972). Effect of feeling good on helping: Cookies and kindness. ***Joumal of Personality and Social Psychology, 21,*** 384-388.

lsenberg, D. J. (1986). Group polarization: A critical review and mela-analysis. Joumal ***oj*** Personality ***and*** Social Psychology, 50, 1141-1151.

tzard, C. E. (1994). Innaıe and universal facial expressions: Evidence from developmentai and cross-cultural research. ***Psychological*** Bulletin, İJ5, 288-299.

Jackson, J. M., & Williaros, K. D. (1985). Social loafing on düficult tasks: Working collectively can improve performance. Journal ***of Personality and Social Psychology,*** 49, 937-942.

Jackson, J. S., Brown, T. N-, Williams, D. R., Torres, M-, Sellers, S. L., &Brown, K. (1996)- Racism and the physical and mental health status of African Americans: A thirteen-year national panel study. Ethnicity ***and Disea- se, 6,***132-147.

Jackson, J. S., & Inglehart, M. R. (1995). Reverberation theory: Stress and racism in hierarchically structured communities. İn S. E. Hobfoll & M. W. De Vries (Eds.), ***Extrcme stress and*** communities: Impact and inter-***vention*** (s. 353-373). Dordrecht, Neüıerlands: Kluwer.

Jackson, J. W. (1993). Realistic group conflict theory: A review and evaluation of the theoretical and empirical literatüre. Psychological ***Record***, 43, 395-413.

Jackson, L. A. (1992). ***Physical appearance and gender. Sociobiological and sociocültural perspeetives.*** Albany: State University of New York Press.

jackson, L. A, Hunter, J. E., & Hodge, C. N. (1995). Physical attractiveness and intelleetual competence: A me- ta-analydc review. Social Psychology Quarterly, 58,108-122.

Jacobs, J., <Sr Eccles, J. (1992). The impact of mothers' gender-roie stereotypic beliefs on mochers' and children's ability perceptions. ***Joumal of Personality and Social Psychology, 63,*** 932-944.

Jacobs, P., & Landau, S. (1971). To serve the devil (Vol. 2). New York: Vintage Books.

Jacowitz, K. E., & Kahneman, D. (1995). Measures of anehoring in estimation tasks. ***Personality and Social Psychology*** Bulletin, ***21,*** 1161-1166.

Jain, S. P., & Posavac, S. S- (2001). Prepurchase attribute verifiability, source credibility, and persuasion. ***Joumal oj Consumer Psychology,*** 11,169-180.

James, C. (2000, August 25). Machiavelii meecs TVs reality: Unreal. ***New York Times***, p. B28.

James, L. M., Olson, J. M. (2000). Jeer pressure: The behaviorai effects of observing ridicule of others. ***Personality and*** Social Psychology Bulletin, 26,474-485.

James, W. (1890). The ***principles oj psychology.*** New York: Henry Holt

Janis, 1. L (1972). ***Victims ojgroupthink.*** Boston: Houghton Mifflin.

Janis, I. L. (1982). ***Groupthink: Psychological studies ojpolicy decisions and jiascoes*** (2nd ed.). Boston: Houghton Mifflin.

Janis, 1. L, & Feshbach, S. (1953). Effects of fear-arousing Communications. Journal ***oj Abnormal and*** Social ***Psychology,*** 49, 78-92.

Jankowiak, W. R. (1995). Introduction. İn W. R. Jankowiak (Ed.), ***Romantic passion: A universal experience?*** (s. 1-19). Ne w York: Columbia University Press.

jankowiak, W. R., & Fischer, E. F. (1992). A cross-cultural perspeetive on romantic love. Ethnology, 31, 149-155.

Janoff-Bulman, R., & Leggatt, H. K. (2002). Culture and social obligadon: When "shoulds* are perceived as "wants." ***Joumal oj Research in Personality, 36,***260-270.

Janoff-Bulman, R., Timko, C., & Carli, L L (1985). Cognitive biases in blazning the vietim. Journal ***oj*** Experi- ***mental Social Psychology, 21,***161-177.

Jecker.J., <Sr Landy, D. (1969). Uking a person as a function of doing him a favor, ***Human Relations, 22,***371-378.

Joactiim, D. S. (2006, July 17). For CBS's fail lineup, check inside your refrigerator. New ***York Times.*** Retrieved Jan. 20, 2009 from: http://www.nytimes.eom/2006/07/l7/bu$iness/media/17adco.html?scp»lfz$q»joac-him+cbs&st*cse

johns. M., Schmader. T., & Martens, A. (2005). Knowing is half the battle: Teaching stereotype threat as a me* ans of improving women's math performance. ***Psychoğical*** Science, 16.175-179.

Johnson, D. M. (1945). The phantom aneslhetisl of Mauoon: A fieid study of mass hystena. Journal ***of*** Abnormal ***and Social Psychology,*** 40,175-186.

Johnson, D. W., & Johnson, R. T. (1987). ***Leaming together and alone: Cooperative, competitive, and individualis- tic leaming*** (2nd ed.)- Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hail.

Johnson, F. L., & Arles, E. J. (1983). Conversationaî pattems among same-sex pairs of late-adolescent elose fri- ends.

Journal of Genetic Psychology, 142, 225-238.

Johnson, J. G., Cohen, P., Smailes, E. M., Kasen, S., & Brook, J. (2002). Television viewing and aggressive behavior during adolescence and adulthood. ***Science, 295,*** 2468-2471.

Johnson, K. J., & Fredrickson, B. L. (2005). We ali look the same to me: Positive emotions eliminate the own- race bias in face recognition. ***Psychoğical Science, 16,*** 875-881.

Johnson., L. B. (1971). The vantage potnt: Perspectives ***of*** the presideney, ***1963-69.*** New York: Holt, Rinehart and Winston.

Johnson, M., Verfaellie, M., & Duniosky, J. (2008,). Introduction to the speciai seetion on integrative approac- hes to source memory. ***Journal of Experimental Psychology: Leaming, Memory, and*** Cognition, 34, 727-729.

Johnson, M. K., Hashtroudi, S., & Lindsay, D. S. (1993). Source monitoring. ***Psychoğical*** Bulletin, 114, 3-28.

Johnson, M. K., & Raye, C. L. (1981). Reality monitoring. ***Psychoğical*** Revievv, ***88,*** 67-85.

Johnson, R. D., & Downing, R. L (1979). Deindividuadon and valence of cues: Effects of prosocial and antiso- cial behavior. ***Journal of Personality and*** Social Psychology, 37,1532-1538.

Johnson, T. E., & Rule, B. G. (1986). Mitigating circumstance Information, censure, and aggression. ***Journal of Personality and Social Psychology***, 50, 537-542.

jones, C., & Aronson, E. (1973). Attribution of fault to a rape vietim as a funedon of the respectability of the vietim. ***Journal of Personality and Social*** Psychology, 26,415-419.

Jones, D., <Sr Hiil, K. (1993). Criceria of facial attractiveness in five populaaorıs. ***Human Nature,*** 4, 271-296.

Jones, E. E. (1964). ***Ingratiation: A social psychoğical analysis.*** New York: Appleton-Century-Crofts.

Jones, E. E. (1979). The rocky road from acts to dispositions. ***American Scientist,*** 34,107-117.

Jones, E. E. (1990). ***İnterpersonai perception.*** New York: Freeman.

Jones, E. E., & Berglas, S. (1978). Control of attributions about the self through setf-handicapping strategies: The appeal of alcohol and the role of underachievement. Personality ***and*** Social Psychology Bulletin, 4, 200-206.

jones, E. E., & Davis, K. E. (1965). From acts to dispositions: The attribution process in social psychology. İn L. Berkowitz (Ed.), ***Advances*** in ***experimcntal*** social psychology (Vol. 2, s. 219-266). New York: Academic Press.

Jones, E. E., & Harris, V. A. (1967). The attribution of attitudes. ***Journal of Experimental Social Psychology***, 3,1-24.

Jones, E. E., & Kohler, R. (1959). The effects of plausibility on the leaming of controversial statements. ***Journal of Abnormal and Social Psychology,*** 57,315-320.

Jones, E. E., & Nisbett, R. E. (1972). The actor and the observer: Divergent perceptions of the causes of behavior. In E. E. Jones, D. E. Kanouse, H. H. Kelley, R. E. Nisbett, S. Valins, & B. Weiner (Eds.), Attribution: Per- ceiving the ***causes of behavior*** (s. 79-94). Morristown, NJ: General Leaming Press.

Jones, E. E., & Pittman, T. S. (1982). Toward a general theory of strategic self-presentation. In J. Suls (Ed.). Psychoğical perspectives on the ***self*** (s. 231-262). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Jones, E. E., & Sigall, H. (1971). The bogus pipeline: A new paradigm for measuring affect and attitude. ***Psycho- logical*** Bulletin, ***76,*** 349-364.

Jones, E. E., & Wortman, C. B. (1973). Ingratiation: An ***attributional approach.*** Morristown, NJ; General Leaming Press.

Jones, G. (2003, Oct. ***2).*** Worid oil and gas 'running ouu' CNN .com/World. Retrieved onjune 21, 2006, from: ***edition.cnn.com/2003/WORLD/europe/10/02/global.warmingf***

Jones, M. (2006, January 15). "Shutting themselves in." New ***York Times*** (Jan. 15), Sec. **6**, s. 46-51.

Jones, T. F., Craig, ***A.*** S., Hoy, D., Günler, E. W., Ashley, D. L., Barr, D. B., et al (2000). Mass psychogenic ill- ness attributed to tojüc exposure at a high sehool. Nrvv ***England Journal ofMedicine,*** 342,96-100.

jordan, M. (1996, january 15). Injapan, bullying childrei to death. VVashington Post, s. Al, A15.

jordan, M., & Sullivan, K. (1995, September **8**). A matter of saving face: japanese can rent moumers, relatives, friends, even enemies to buff an image. ***Washington Post***, s. Al, A28.

Josephson, W. D. (1987). Television violence and children's aggression: Testing the priming, social seript, and disinhibidon predicdon. ***Journal of Personality and Social Psychology***, 53, 882-890.

Jowett, G. ***S.,*** & OT)onnell, V. (1999). ***Propaganda and persuasion.*** Thousand Oaks, CA: Sage.

Judd C M. & Park B. (1988). Out-group homogeneity: judgments of variability at the individual and group İt. vels. Journal ***oj personality and social psychology.*** 1988, voi. 54, n°5, s. 778-788.

Judge rules ACLU discrimination suit against Continental Airlines can go forward. (2002). Retrieved from www.aclu.org/RacialEquality/RaeialEqua!ity.cfm?IDml0994&c*133

Judge, T. A.. Bono, J. E., llies, R., & Gerhardt, M. W. (2002). Personality and leadership: A qualitative and qu- antitative revievv. ***joumal oj Applied*** Psychology, ***87,*** 765-780.

Judge, T. A., Colbert, A. E.. & Uies, R. (2004). Intelligence and leadership: A quamitative review and test of the- oretical propositions. ***joumal oj Applied Psychology***, 89,542-552.

Judge, T. A., & Piccolo, R. F. (2004). Transformational and transactional leadership: A meta-analytic test of the- ir r ela t ive validity. Journal ***oj Applied Psychology, 89,*** 755-768.

jürgen-Lohmann, J., Borsch, F., & Giesen, H. (2001). Kooperatives Leraen an der Hochschule: Evaluation des Grup, penpuzzles in Seminaren der Pâdagogischen Psychologie. ***Zeitschrijt jûr Pûdagogische Psychology***, ***15,***74-84.

Juslin, P., Winman, A., & Hansson, P. (2007). The naive intuitive statistician: A nalve sampling model of intuitive

confidence intervals. Psychological Review, 1İ4,678-703.
Jussim, L (2005). Accuracy in social perception: criticisms, controversies, criteria, components, and cognitive processes. Advances in *experimental social* psychology (Vol. 37, *s.* 1-93). San Diego, CA: Elsevier Academic Press
Jussim, L., & Eccles, J. S. (1992). Teacher expectations: Ii. Construcdon and reflection of student achievemenc. *Joumal oj* Personality *and* Sodal Psychology, 63, 947-961.
Jussim, L„ & Harber, K. (2005). Teacher expectations and self-fulfilUng prophecies: Knowns and unknowns, re- solved and unresolved controversies. *Personality and* Sodal *Psychology Review,* 9,131-155.
Kahn, J. P. (2003, June 7). H*ow the* mighty have faUen. *Boston Clobe,* p. Dİ; D7.
Kahn, M. (1966). The physiology of catharsis. *Joumal oj Personality and* Social *Psychology,* 3,278-298.
Kahneman, D., & Frederick, S. (2002). Representativeness revisited: Attribute substituüon in intuitive judgment. in T. Gilovich, D. W. Griffin, & D. Kahneman (Eds). *Heuristics and* biases; The psychology *oj intuitive judgment* (s. 49-81). New York: Cambridge University Press.
Kahneman, D., Kroger, A. B., Schkade, D., Schwarz, N., & Stone» A, A (2006). Would you be happier if you vere richer? A focusing illusion, Science, 312,1908-1910.
Kahneman, D., ö Miller, D. T. (1986). Norm theory: Comparing reaiity to its altematives. Psychological Revtevv, 93,136-153.
Kahneman, D., & Tversky, A. (1973). On the psychology of prediction, *Psychological* ReWcw, *80,*237-251.
Kallgren, C. A., Reno, R. R., ö Cialdini, R. B. (2000). A focus theory of normative conduct: When norms do and do not affect behavior. Personality *and Social Psychology* Bulletin, *26,*1002-1012.
Kallgren, C. A., & Wood, W. (1986). Access to attitude-relevant information in memory as a determinant of at- titude-behavior consistency. Joumal *oj Experimental Social Psychology, 22,* 328-338.
Kalven, H., Jr., & Zeisel, H. (1966). The *American jury.* Boston: littie, Brown.
Kameda, T., Takezawa, M., & Hastie, R. (2003). The logic of social sharing: An evolutionary game analysis of adaptive norm development. Personality *and* Sodal Psychology Revievv, *7,* 2-19.
Kang, N., & Kwak, N. (2003). A multilevei approach to dvic partidpation: İndividual length of residence, neıgh-borhood residenûal stabtlity, and their interactive effects with media use. Communication *Research, 30,*80-106.
Kappas, A. (1997). The fascination with faces: Are they windows to our soul? Journal *oj Nonverbal Behavior,* 21, 157-162.
Karau, S. J., & Wiüiams, K. D. (1993). Social loafing: A meta-analytic review and theoreticaî integration. *Journal oj Personality and* Sodal Psychology, 65,681-706.
Karau, S. J., & Wiüiams, K. D. (2001). Understanding individual motivation in groups: The collective effbrt model. in M. E. Tumer (Ed.), *Groups* at vvorfc*—theory and researchı Applied social research* (s. 113-141). Mah- wah, NJ: Erlbaum.
Karlins, M., Coffman, T. L, & Walters, G. (1969). On the fading of social sttreotypes: Studıes in three generaü- ons of college students. *Joumal oj Personality and Social Psychology,* 13,1-16.
Kamey, B. R., & Bradbury, T. N. (2000). Attributions in marriage: State or trait? A growth curve analysis. Journal *of Personality and Social Psychology, 78,* 295-309.
Kashima, Y., Sıegel, M., Tanaka, JC, & Kashima, E. S. (1992). Do people beiieve behaviors are consistent wwh ato-tudes? Towards a cuitural psychology of attribution process. British *Joumal oj Social Psychology, 31,*111-124.
Kassarjian, H., & Cohen, J. (1965). Cognitive dissonance and consumer behavior. *Colijomia Management* Rcvi- *ew, 8,* 55-64.
Kassın, S. (2007). IntemaUzed false confessions. İn M. P. Toglia,J. D, Read, D. F. Ross, & R. C L Lindsay (Eds.) *The handbook ojeyewitness psychology,* Vol I: *Memory jor events* (s. 175-192). Mahwah, NJ: Erlbaum.
Kassın, S. (2008). Expert testimony on the psychology of confessions: A pyramidal framework of the relevant sa- ence. in E. Borgida and S. T. Fiske (Eds.)., *Beyond common sense: Psychological Science* in *the courtroom* (s.. 195-218). Malden, MA: BtackwelL
Katz, D. (1960). The functional approach to the study of auitudes. Public Opımorc *Şuarteriy,* 24,163-204.
Katz, D., &r Braly, K. W: (1933). Ratial stereotypes of İOÛ college students. Journal *of Abnormal and* Social Psychology, 28, 280-290.
Kauffman, D. R., & Steiner, l. D. (1968). Conformity as an ingradadon technique. Journal *of Expermental Social* Psychology, 4,404-414.
Keelan, J. P. R,, Dion, K. L, & Dion, K. K. (1994). Attachment styie and heîereosexuai relationships among young adults: A short-term panel study. Journal *of* Social *and Personal* Relationships, *1 2,* 201-214.
Keller, J., & Bless, H. (2008). Flow and regulatory compatibility: An experimental approach to the flow model of intrinsic motivation. *Personality and Social Psychology* Sulletin, 34,196-209.
Kelley, H. H. (L950). The warm-cold variable in first impressions of persons. *Journal of Personality, 18,*431-439.
Kelley, H. H. (1955). The two funetions of reference groups. In G. E, Swanson, T. M. Newcomb, & E. L. Hart- ley (Eds.), Readings m social psychology (2nd ed., s. 410-414). New York: Henry Hok.
Kelley, H. H. (1967). Attribution theory in social psychology. in D. Levine (Ed.), Nebrasfea Symposium on Moïi-*vation* (Vol. 15, s. 192-238). Lincoln: University of Nebraska Press.
Kelley, H. H. (1972). Attribudon in social interaetion. in E. E. Jones, D. E. Kanouse, H. H. Kelley, R. E. Nisbett, S.

Valins, & B. Weiner (Eds.), ***Attribution: Perceiving the causes of behavior*** (s. 1-26). Morristown, NJ: General Leaming Press.

Kelley, H. H. (1973). The process of causal attribution. ***American Psychologist,*** 28,107-128.

Kelley, H. H. (1983). Love and commitmem. In H. H. Kelley, E. Berscheid, A. Christensen, J. H. Harvey, T. L. Huston, G. Levinger, et al. (Eds.), Close relationships (s. 265-314). New York: Freeman.

Kelley, H. H., & Thıbaut, J. (1978). ***interpersonai relations: A theory of interdependence.*** New York: Wüey.

Keltner, D., & Shiota, M. N. (2003). Ne w displays and new emotions: A commentary on Rozin and Cohen. Emo- tion, 3,86-91.

Kemmehneier, M. Jambor, E., & Lemer.J. (2006). indmdualism and good works: Cultural variationin giving and volunteering across the United States. ***Journal of Cross-Cultural Psychology, 37,*** 327-344

Kenny, D. A. (1994b). Usîng the social relations model to understand relationships. In R. Erber & R. Gilmour (Eds.), ***Theoretical frameworks for personal relationships*** (s. 111-127). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Kenny, D. A, Albright, L., Malloy, T. E., & Kashy, D. A. (1994). Conscnsus in interpersonai perception: Acqu- aintance and the Big Five. ***Psychologica} Bulletin, 226,*** 245-258.

Kenny, D. A., & La Voie, L (1982). Reciprocity of interpersonai attraction: A confınned hypothesis. Sodal ***Psychology Quarterly***, 45, 54-58.

Kenrick, D. T., & Keefe, R. C. (1992). Age preferences in mate reflect sex differences in human reproducdve stra- tegies. ***Behavioral and Brain Sciences***, ***15,*** 75-133.

Kenrick, D. T., & MacFarlane, S. W. (1986). Ambient temperature and hom honking: A field study of the he- at/aggression relationship. ***Environment and Behavior, 18,***179-191.

Kent, M. V, (1994). The presence of others. in A. P. Hare, H. tt. Blumberg, M. F. Davies, & M. V. Kent (Eds.), Smoîî ***group research A handbook*** (s. 81-105). Norwood> NJ: Ablex.

Kerckhoff, A. C., **<8r** Back, K W. (1968). The ***June bug A study ofhysterical contaglon.*** New York: Appleton-Cen- tuıy-Crofts.

Kerr, N., & Levine, J. (2008). The deteetion of social excluston: Evolution and beyond. Group Dynamics: ***Theory, Research, and Practice***, 12,39-52.

Kerr, N. I_, & Tindale, R. S. (2004). Groups performance and decision making. ***Annual Reriew of Psychology,*** 55, 623-655.

Key, W. B. (1973). SuHimiıto! seducticm. Englewood Cliffs, NJ: Signet Books.

Key, W, B. (1989). Age ***of*** manipuiation: The ***con*** in ***confidence and the sin*** in ***sincere.*** New York: Henry Holt.

Kieslet, C. A., & Kiesler, S. B. (1969). ***Conformity.*** Reading, MA: Addison-Wesley.

Kihlstrora, J. F. (1996). The trauma-memory argument and recovered memory therapy. in K. Pezdek & W. P. Banks (Eds.), The ***recovered memory/false memory debate*** (s. 297-311). San Diego, CA: Academic Press.

Killen, J. D., Taylor, C. B., Hayward, C., Wilson, D. M., Haydel, K. F., Hammer, L. D., et al. (1994). Pursuit of thinness and onset of eating disorder symptoms in a community sampîe of adolescent girîs: A three-year prospeetive analysis. JnfentationaJ ***Journal of*** Eating ***Disorders, 16,***227-238.

Killian, L. M. (1964). Social movements. tn R. E. L. Farris (Ed.), ***Handbook of modem*** sociology (s. 426-455). Chicago: Rand McNaily.

Kim, H., & Markus, H. R. (1999). Deviance or uniqueness, harmony or conformity? A cultural analysis. ***Journal of Personality and*** Sodal Psychology, ***77,*** 785-800.

Kim, H. S., Sherman, D. K., & Taylor, S. E. (in press). Culture and social support. ***American Psychologist.***

Kim, M. P., fit Rosenberg, S. (1980). Comparison of cwo structural models of implicit personality theory. ***Journal of Personality and*** Sodal ***Psychology, 38,***375-389.

Kim, li., & Berry, J. W. (1993). *indigmous psychologies:* ***Research*** *and experience* in *cuitural conlaa.* Nfwb$_{Jrv}$ Park, CA: Sage,

Kim, U., Triandis, H. C., Kagitcibasi, C., Choi. S. C., & Yoon, G. (Eds.). (1994). ***İndividualism and*** *colleantsnr* ***Theory, method, and applications.*** Thousand Oaks, CA: Sage.

Kimble, C. E., & Hırt, E. R. (2005). Self-focus, gender, and habitual self-handicapping; Do they make a dıfferen- ce in behaviorai self-handicapping? Sodal ***Behavior and Personality, 33,*** 43-56.

Kimel, E. (2001, Aug. 2). Students esim Cish for summet reading. Sarasota Herold Tribüne, p. BV2.

Kinder, D. R., & Sears, D. O. (1981) Prejudice and politics: Symbollc racism versus racial threats to ıhe good life. Journal ***of Personality and Sodal Psychology***, 40, 414-431.

Kirkpatrick, L. A., & Davis, K. E. (1994). Attaehment siyle, gender, and relationship stability: A longuudıaol analysis. ***Joumal of Personality andSocial Psychology, 66,*** 502-512. .<

Kirkpatrick, L. A., & Hazan, C. (1994). Attaehment styles and close relationships: A four-year prospecüvestudy ***Personal Relationships, 1,***123-142.

Kitayama, S., & Cohen, D. (Eds.). (2007). ***Handbook of cuitural*** psychology. New York-, Guilford.

Kitayama, S., & Markus, H. R. (1994). Culture and the self: How cultures influence the way we view ouıselves. İn D-Matsumoto (Ed.), ***Pcople: Psychology from a cuitural perspeetive (s.*** 17-37). Pacific Grove, CA: Brooks/Coie

Kitayama, S„ Markus, H. R., Matsumoto, H., &r Norasakkunkit, V. (1997). İndividual and collective processesfa the construction of the self: Self-enhancement in the United States and self-criücism in Japan. ***Journal of Personality***

*and Social Psychology, 72,*1245-1267.

Kitayama, S., & Masuda, T. (1997). ***Cuitural psychology of social inference: The correspondence*** bias in ***Japan.*** Un pubüshed manuseript, Kyoto University.

Kitayama, S., & Uchida, Y. (2003). Explicit self-criticism and implicit self-regard: Evaluating self and friend m two cultures. ***Journal of Expertmental Social Psychology, 39,***476-482.

Kitayama, S., & Uchida, Y. (2005). InKrdependent ageney: An altemative system for action. İn R. M. Sorrenüno & D. Cohen (Eds.), Cuitural ***and social*** behavior ***The Ontario Symposium*** (Vol 10, s. 137-164). Mahwah, NJ> Erlbaum.

Kite, M. E., Deaux, K., & Haines, E. L (2008). Gender stereonrpes. In F. L. Denmark & M, A. Paludi CEds), ***Psychology ofwomen: A handbook ofissues and theories*** (2nʺ ed., s. 205-236). Westport, CT: Praeger

Kivlighan, K., Granger, D., & Booth, A. (2005). Gender differences in testosterone and cortisol response to compedtion. ***Psychoneuroendocrinology, 30,*** 58-71.

Klein, R. (2005, November 12). President steps up attack on war critics. The Boston Globe. Retrieved on March **8,** 2006, from www.bostoa.com/news/ntaion/washmgton/articles/2005/l ***l/12/president_stepsjup_at- tack_onjwar_critics/***

Klenke, K. ***(1996). Women and leadership: A contextual perspeetive.*** New York: Springer-Verlag.

Kluger, R. (1996). Ashes ***to ashes:*** America's ***hundred-year cigarette war,*** the pufclic ***health, and the mabashed trl-umph of*** Philip ***Morris.*** New York: Knopf.

Knapp, M„ & HaB, J. A. (2006). ***Nonverbal communication in human interaetion.*** Belmont, CA: Thomson Wadsworth

Knight, ***J.*** (2004). The truth about lyteg. Nature, 428, 692-694.

Knopke, H., Norrell, R., & Rogers, R. (1991). ***Openmg doors: Perspeetives on race relations*** in ***contmporary America.*** Tuscaloosa: University of Alabama Press.

Knowles, E. D., Morris, M. W., Chiu, C., & Hong, Y. (2001), Cultute and the process of person perception: Evi- deıce for automaticity among East Asiatıs in correcting for situational influences on behavior. Personality ***and Social Psychology Bulletin. 27,***1344-1356.

Knowles, E. S., & Sibicky, M. E. (1990). Concinuity and diversity in the stream of seives: Metaphorical resoluu* ons of WUliamJames's one-in-many-selves paradox. ***Personality andSocial Psychology Bulletin, 16,***676-687.

Knox, R., & İnkster, J. (1968). Postdedsion dissonance at post time. Journal ***of Personality and*** Social ***Psychology,*** 8,319-323.

Knussen, C., Yule, F„ & MacKenzie, J. (2004). An analysis of intentions to reeyde household waste: The roles of pasr behaviour, perceived habit, and perceived lack of fedlides. Journal ***of Environmental Psychology,*** 24,237-246.

Koehler, ***J.*** J. (1993), The base rate fallacy myth. ***Psycolotfuy,*** 4,49.

Koehler, J. J. (1996). The base rate fallacy reconsidered: Descripdve, normative, and methodological challenges. ***Behaviorai and Brain Sciences, 19,***1-53.

Koehnken, G., Malpass, R. S., & Wogalter, M. S. (1996). Forensic applications of line-up research. te S. L. Spo- rer, R. S. Malpass, & G. Koehnken (Eds.), ***Psychological issues in eyewitness identification*** (s. 205-231). Mah- wah, NJ: Erlbaum.

Koestner, R., Horberg, E., Gaudreau, P., Powers, T., Di Dio, P., Bryan, C., et al. (2006). Bolstering implementa- tion plans for the long haul: The benefits of simultaneously boosting self-concordance or self-efFıcacy. Petv sonality and Social Psychology Bulletin, 32, 1547—1558. Retiieveâ on December 27, 200B, from do» 1:10.1177/0146167206291782

Kogan, N., & Wallach, M. A. (1964). ***Risk-taking: A study in cognition and personality.*** New York; Henry Holt.

Kolbert. E. (2006). Fi***eld notes from a catastrophe: Man, nature, and climate change.*** New York: Bloomsbury

Kollack, P., Blumstein, P., & Schwartz, P„ (1994). The judgment of equity in intimate relationships. ***Social Psychology Quartcrly,*** 57, 340-351.

Koolhaas, J. M., de Boer, S. F., & ; Buwalda, B. (2006). Stress and adaptation. ***Current Directions*** in ***Psycholoğical Science, 15,***109-112.

Korda, M. (1997, October **6**). Prompting the president. New ***Yorker.*** s. 88-95

Kowert, P. A. (2002). ***Groupthmk or deadlock: When do leaders leamfrom the***ir ***advisors?*** Albany: State University of New York Press.

Krakow, A., & Blass, T. (1995). When nurses obey or defy inappropriate physician orders: Attributional differences. Journal ***of Soaal Behavior and Personality, 10,*** 585-594.

Kramer, G. P., Kerr, N. L., & Carroll, J. S. (1990). Pretrial publicity, judicial remedies, and jury bias. Law ***and Human Behavior,*** 14,409-438.

Krauss, R. M., & Deutsch, M. (1966). Communication in interpersonai bargaining. ***Journal of Personality and Social Psychology,*** 4, 572-577.

Krauss, R. M., Freedman, J- L., & Whitcup, M. (1978). Field and laboratory studies of littenng. ***Journal of Expe-rimental Social Psychology,*** 14,109-122.

Kremer, J. F., & Stephens, L. (1983). Attributions and arousal as mediacors of mitigation's effects on retatiaüon. ***Journal of Personality and*** Social Psychology, 45,335-343.

Kressel, K., & Prattt, D. G. (1989). A research perspective on the mediation of social conflict. In K. Kressel & D. G. Pruitt (Eds.), Mediation research: The process and ***effeciveness of third party intervention*** (s. 394-435). San Francisco: Jossey-Bass.

Krosnick, J. A., & Alwin, D. F. (1989). Aging and susceptibility to attitude change. ***Journal of Personality and Social Psychology,*** 57, 416-425.

Kross, £., ***6c*** Ayduk, O. (2008). Facilitating adaptive emotional analysis: Disünguishing distanced-analysis of depressive experiences from immersed-analysis and distraetion. ***Personality and Social Psychology*** Bulletin, 34, 924-938.

Krueger, J., Ham, J. J., Sr Linford, K. (1996). Perceptions of behavioral consistency: Are people aware of the ac- tor-observer effect? ***Psychoğical Science, 7,*** 259-264.

Kruger, K., Epley, N., Packer, J., & Ng, Z. (2005). Egocenıricism över e-mail: Can we communicate as well as we think? ***Journal of Personality and*** Social ***Psychology, 89*** (**6**), 925-936.

Kruil, D. S. (1993). Does the grist change the mili? The effect of the perceiver's inferenüal goal on the process of social inference. ***Personality and Social Psychology*** Bulletin, ***19,*** 340-348.

Kruil, D. S., & Dili, J. C. (1996), On thinking first and responding fast: Flexibility in social inference processes. Personality ***and Social Psychology Bulletin, 22,*** 949-959.

Kruil, D. S., Loy, M. H., Un, J., Wang, C., Chen, S., & Zhao, X. (1999). The fundamental correspondence bias in individualist and coUectivist cultures. Personality ***and Sodal Psychology*** Sulletin, 25,1208-1219.

Kubitschek, W. N., & Hallinan, M. T. (1998). Tracking and students' friendships. ***Social Psychology Quarterly, 61,***1-15.

Kuhl, J. (1987). Actlon control: The maintenance of motivational States. İn F. Halisch &J. Kuhl (Eds.), Moiivai- toıt, intenfion, and ***volitton*** (s. 279-291). New York: Springer.

Kuhn, D., Weinstock, M., & Flaton, R. (1994). How well do jurors reason? Competence dimensions of individual variation in a juror reasoning task. ***Psychoğical Science,*** 5, 289-296.

Kulik,J, A., & Brown, R. (1979). Frustration, attribution of blame, and aggression. ***Jmmal of Experimental Social Psychology, İS,*** 183-194.

Kunda, Z. (1999). ***Social cognition: Making sense of people.*** Cambridge, MA: MİT Press.

Kunda, Z., & Oleson, K. C. (1997). When exceptions prove the rule: How extremity of deviance determlnes the impact of deviant examples on stereotypes. ***jûumal of Personality and Social Psychology, 72,*** 965-979.

Kunda, Z., 4r Schwam, S. H. (1983). Undermining intrinsic moral motivation: Extemal reward and seif-presen- tation. ***Journal of Personality and Social Psychology,*** 45,763-771.

Kunda, Z., Sinclair, L., & Griffın, D. W. (1997). Equal ratlngs but separate meanmgs: Stereotypes and the cons- trual of traits. ***Journal of Personality and Sodal Psychology, 72,*** 720-734.

Kuo, Z. Y. (1961). ***İmtina.*** Princeton, NJ: Van Nostrand.

Kurdek, L. A. (1992). Relationship stability and relationship satisfaction in cohabitating gay and lesbian coup- les: A prospecüve longitudinal test of the contextual and interdependence models. ***Journal of*** Sodal ***and Personal*** Relationships, 9,125-142.

Kuykendall, D., & Keating.J. P. (1990). Altering thoughts and judgments through repeated associadon. Britisfı ***Journal of*** Social ***Psychology, 29,*** 79-86.

Lachman, M. (2006). Pcîceived control över aging-related dectines: Adaptive beliefs and behaviors. Current Di- ***rections*** in ***Psychological Sciencc,*** 15, 282-286.

La France, M., Hecht, M. A., & Paluck, E. L. (2003). The contingent smile: A meta-analysis of sex differences in smiling. ***Psychological*** Bulletin, 129, 305-334.

Laird,J. (2007). ***Fetlings: The perception oj self.*** New York, Oxford University Press.

Lalancette. M. F., & Standing, L. (1990). Asch faiîs again. ***Social*** Behavior ***and Personality,*** 18, 7-12.

Lahvani, A., Shavitt, S., & Johnson. T. (2006). What is the relation between cuitural orientation and socially de- sirable responding? ***Joumal of Personality and Social Psychology, 90,***165-178.

Lambert, A. J., Burroughs, T., & Nguyen, T. (1999). Perceptions of risk and the buffering hypothesis: The role of just world beliefs and right-wing authoritarianism. Personality ***and*** Social Psychology Bulletin, 25,643-656

Lampert, R., Baron, S. J., McPherson, C. A., & Lee, F. A. (2002). Hearı rate variability during the week of September 11, 2001. ***Joumal of the American Medkal Association,*** 288,575.

Landman, J. (1993). Regret: The ***persistence of*** the possible. New York: Oxford University Press.

Lane, ***K.*** A., Banaji, M. R., & Nosek, B. A. (2007). Understanding-and using the implicit association test: FV- What we know (so far) about the method. In B. Wittenbrink & N. Schwarz (Eds.), implicit ***measures of attitudes*** (s. 59-102). New York: Guilford.

Langer, E. J. (1975) The illusion of control. ***Joumal of*** Personality ***and Social Psychology, 32,***311-328.

Langer, E J., & Rodin, J. (1976). The effects of choice and enhanced personal responsibiliry for the aged; A û- eld experiment. Journal ***of Personality and Social Psychology,*** 34,191-198.

Langlois, J. H., Kalakanis, L., Rubenstein, A. J., Larson, A, Hallam, M., & Smoot, M. (2000). Maxims or myths of beauty? A meta-analytic and theoretical review. Psychological Bulletin, 126,390-423.

Langlois, J. H., Ritter, J, M., Roggman, L. A., & Vaughn, L. S. (1991). Facial diversity and infant preferences for attractive faces. ***Developmentai Psychology***, 27, 79-84.

Langlois, J. H., & Roggman, L. A. (1990). Attractive faces are only average. ***Psychological Science,*** 1,115-121.

Langlois.J. H., Roggman, L. A., & Musseiman, L. (1994). What is average and what is not average about attractive faces?

Psychological Science, 5, 214-220.

Langlois, J. H., Roggman, L. A., *Sr* Rieser-Danner, L. A. (1990). Infants' difierendal social responses to attractive and unattractive faces. ***Developmentai Psychology, 26,***153-159.

La Piere, R. T. (1934). Attitudes vs. actions. ***Social Forces, 13,*** 230-237.

Larsen, K. S. (1990). The Asch conformity experiment: Replication and transhistorical comparisons. ***Joumal of Social Behavior and Personality, 5,***163-168.

Larson, J. R., Jr., Christensen, C., Franz, T. M., & Abbott, A. S. (1998). Diagnosing groups: The pooling, mana- gement, and impact of shared and unshared case information in team-based medical decision making. ***Journal of Personality and Social Psychology, 75,***93-108.

Lassiter, O. D. (2004). Interrogations, ***confessions, and entrapment.*** New York: Kluwer Academic/Plenum.

Latana, B. (1981). The psychology of social impact. ***American*** Psychologist, 36,343-356.

Latane, B. (1987). From student to colleague: Retracing a decade. İn N. E. Grunberg, R. E. Nisbett, J. Rodin, & J. E. Singer (Eds.), A distinctive ***approach to psychological research: The influence of Stanley Schachter*** (s. **66-86**). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Latan*, B., V/ÜUams, K., & Harkins, S. (2006). Many hands make light the work: The causes and consequences of social loafmg. İn J. M. Levine & R. L. Moreland (Eds.), Small ***groups*** (s. 297-308). New York: Psychology Press.

Latan*, B., & Bourgeois, M. J. (2001). Successfully simulating dynamic social impact: Three levels of prediction. in J. P. Forgas & K. D. Williams (Eds.), ***Social influence: Direct and indirget processes*** (s. 61-76). PhiIadeİp- hia: Psychology Press.

Latand, B., & Dabbs, J. M. (1975). Sex, group size, and helping in three cities. ***Sociometry, 38,***108-194.

Latane, B., & Darley, J. M. (1968). Group inhibition of bystander intervention. ***Joumal of Personality and Social Psychology,*** 10, 215-221.

LatanĞ, B., & Darley, J. M. (1970). The ***unresponsive bystander: Why doesn't he help?*** Englewood Clifls, NJ: Pren- tice Hail.

Latan*, B., & UHerrou, T. (1996). Spatial clustering in the conformity garae: Dynamic social impact in electro- nic games. ***Joumal of Personality and Social Psychology,*** 70,1218-1230.

Latan*, B., & Nida, S. (1981). Ten years of research on group size and helping. Psychological Bulletin, ***89,*** 308-324.

Lau, R. R., & Russell, D. (1980). Attribudons in the sports pages: A field test of some current hypotheses about attribution research. ***Joumal of Personality and*** Social ***Psychology, 39,*** 29-38.

Laughlin, P. R. (1980). Social combination processes of cooperadve problem-solving groups as verbal ituellecti- ve tasks. In M. Fishbein (Ed.), ***Progress*** in ***social psychology*** (Vol. 1, s. 127-155). Hillsdale* NJ: Erlbaum.

Laursen. B.. & Hartup. W. W. (2002). The origms of recıprocity and sodal e.vchange in friendships. In L. Brett «Sr W. G. Graziano (Eds.). Social ***occhange*** in development: ***New*** directions ***for*** child ***and adolescent development*** (s. 27-40). San Francisco: Jossey-Bass/Pfeiffer.

Lawler, E. J., & Thye, S. R. (1999). Bringing eraotions into social exchange ıheory. Anmmİ Revirvv ***of*** Socıoîogy, ***25,*** 217-244.

Lazarsfeld. P. (Ed.). (1940). ***Radio and the printed page.*** New York: Duell, Sloan & Pearce.

Lazarus. R. S. (1966). ***Psycholoğical stress and*** the coping ***process.*** New York: McGraw-Hill.

Lazarus, R. S. (1995). Vexing research problems inherent in cognitive-mediational theories of emotion—and so- me sohıtions. ***Psycholoğical lnquiry,*** 6,183-196.

Lazarus, R. S. (2000). Toward betler research on stress and coping. American Psychologisı, 55, 665-673.

Lazanıs, R. S., & Folkman, S. (1984). Stress, ***appraisal, and coping.*** New York: Springer-Verlag.

Le Bon, G. (1895). The ***crowd.*** London: Unwin.

Le, B., ***Sx*** Agnew, C. R. (2003). Commitment and its theorized determinanıs: A meta-analysis of the investmem model. ***Personal Relationships, 10***,37-57.

Leary, M. R. (2004). The ***curse of the self: Self-awareness, egotism, and the quality of human life.*** Nevv York: Oxford University Press.

Leary, M. R. (2004). The self we krıovv and the self we show: Self-esteem, seU-presentation, and the maintenan- ce of interpersonai relationships. In M. B. Brewer & M. Hewstone (Eds.), Emotion ***and*** motivation (s. 204- 224). Malden, MA: Blackwell.

Leary, M. R., & Baumeister, R. F. (2000). The nature and funetion of self-esteem: Sociometer theory. in M. P. Zanna (Ed.), Advances m ***experimentdl*** social psychology (Vol. 32, s. 1-62). San Diego, CA: Academic Press.

Leary, M. R., & Tangney, J. P. (2003). The self as an organizing construct in the behavioral and social sciences. İn M. R. Leary & J. P. Tangnçy (Eds.), ***Handbook of self and identity*** (s. 3-14). New York: Guilford Press.

Lea, M., & Spears, R. (1995). Love at first byte: Building personal relationships över Computer networks. in J. T. Wood & S, W. Duck (Eds.), ***Understudied*** relationships: ***OjJ the beaten track*** (s. 197-233). Thousand Oaks, CA: Sage.

Lea, M., Spears, R., & de Groot, D. (2001). Knowing me, knowing you: Anonymity effects on social identity processes within groups. Personality ***and*** Social Psychology Bulletin, 27, 526-537.

Leathers, D. G. (1997). ***Successjul nonverbal communication: Principles and applications.*** Needham Heights, MA:

Allyn & Bacon.

Ledennan, L. C., Stewart, L P., Goodheart, F. W., ***6s*** Laitman, L. (2003). A case against "binge" as a term of choi- ce: Convincing college students to personalize messages about dangerous drinking, ***Journal of*** Health ***Communication*****, 8**, 79-91*

Lee, A Y. (2001). The mere exposure effect: An uncertainty reduction explanation revisited. ***Personality and Social Psychology*** Bulletin, 27, 1255-1266.

Lee, E. (2004). Effects of visual representation on social influence in computer-mediated communication: Expe- rimental tests of the social identity model of deindividuation effects. ***Human*** Communication Research, 30, 234**-259.**

Lee, H. (1960). ***To*** kili a ***mochinghird.*** New York: Wamer Books.

Lee, R. W. (2001), Citizen heroes, New ***American, 17,*** 19-32.

Lee, Y., & Seligman, M. E. P. (1997). Are Americans more optimistic ıhan the Chinese? ***Personality and*** Social ***Psychology*** Bulletin, 23, 32-40.

Lehman, D. R., Davis, C. G., De Longis, A., & Wortman, C. B. (1993). Positive and negative life changes follo- ***wiag bereavement and their relations to aâjustment. Journal of Social and Clinical Psychology, 12,*** 90-112.

Lehman, D. R., Lempert, R. O., & Nisbett, R. E. (1988). The effects of graduate training on reasoning: Formal discipline and thinking about everyday-life events. ***American PsychologisU*** 43, 431-442.

Leippe, M. R., & Eisenstadt, D. (1994). Generalization of dissonance reduction: Decreasing prejudice through induced compliance. ***Journal of Personality and*** Social Psychology, 67,395-413.

Leippe, M. R., & Eisenstadt, D. (1998). A self-accountability model of dissonance reduction: Multiple modes on a continuum of elaboration. In E. Harmon-Jones ***ât J.*** S. Mills (Eds.), ***Cognitive dissonance theory:*** Revival with revisions and ***controversies.*** Washington, DC: American Psycholoğical Associadon.

Leishman, K. (1988, February). Heterosexuals and AIDS. Atlantic, s. 39-57.

Lemieux, R., ***6t*** Hale, J. L. (1999). Intimacy, passion, and commitment in young romantic relationships: Success- fully measuring the triangular theory of love. ***Psychoğical Reports***, 85,497-503.

Lench, H., ***6c*** Ditto, P. (2008). Automatic optimism: Biased use of base rate information for positive and negative events. ***Journal of Experimental Social Psychology,*** 44, 631-639.

Leor, J_M Poole, W. K., & Kloner, R. A. (1996). Sudden cardiac death triggered by an earthquake. ***New England Journal ofMedicine***, 334, 413-419.

Lepper, M. R. (1995). Theory by numbers? Some concems about meta-analysis as a theoretical tool. ***Applied*** Cognitive ***Psychology, 9,*** 411-422.

Lepper, M. R. (1996). intrinsic motivation and extrinsic rewards: A commentary on Cameron and Pierce's me- ta-analysis. ***Review of Educatıonal Research, 66,*** 5-32.

Lepper, M. R., Corpuş, J. H., & Iyengar, S. S. (2005). intrinsic and extrinsic motivational orientations in the classroom: Age differences and academic correlates. Joumal ***of Educational Psychology, 97,***184-196.

Lepper, M. R, Greene, D., & Nisbett, R E. (1973). Undennining children's intrinsic interest with extrinsic re- ward: A test of the overjustification hypothesis. ***Joumal of Personality and*** Social ***Psychology, 28,***129-137

Lepper, M. R., Henderlong, J., & Gingras, I. (1999). Understanding the effects of extrinsic rewards on intrinsic motivation—uses and abuses of meta-analysis: Comment on Deci, Koestner, and Ryan (1999). Psychologi- cal Bulletin, ***125, 669-676.***

Lerner, J. S., & Teüock, P. E. (1999). Accounting for the effects of accountability. Psychological Bulletin, J25 255-275.

Lerner, M. J. (1980). ***The belief in a just*** vvorld***: A fundamental decision.*** New York: Plenutn.

Lerner, M. J. (1991). The belief in a just world and the "heroic motive": Searching for "constancs" in the psychology of religious ideology. Intemötional Joumal ***for*** the Psychology o/Religion, 1, 27-32.

Lerner, M. J. (1998). The two forms of belief in a just world. In L Montada & M. J. Lerner (Eds.), Responses ta victmization ***and belief*** in a ***just world.*** (s. 247-269). New York: Plenum Press.

Lerner, M. J., & Grant, P. R (1990). The influences of commitment to justice and ethnocentrism on childreris allocations of pay. Sodal Psychology Quarter!y, 53,229-238.

Lerner, M. J., & Miller, D. T. (1978). Just world teseatch and the attribution process: Looking back and ahud. ***Psychological*** Bulletin, 85,1030-1051.

Leung, K. (1996). Beliefs in Chinese culture. In M. H. Bond (Ed.), 77ıe ***handbook of Chinese psychology ($,*** 247-262). Hong Kong: Oxford University Press.

Leung, K., <Sr Bond, M. H. (1984). The impact of cuitural collecüvism on reward allocation. ***Joumal of Personality and*** Sodal Psychology, 47, 793-804.

Leventhal, H., Watts, J. C.. & Pagano, F. (1967). Effects of fear and instrucdons on how to cope with danger. ***Joumal of Personality and Social Psychology, 6,***313-321.

Levett, L M., Danielsen, £. M., Kovera, M. B., & Cuder, B. L. (2005). The psychology of jury and juror decision making. In N. Brewer & K. D. Williams (Eds.), ***Psychology and law: An empirical perspeetive*** (s. 365-406). New York: Guilford.

LevL P. (1986). "Survival in Auschvritz* and "The Reavvakcmng*; Two ***mernoirs.*** New York: Summit Books.

Levin, D. T. (2000). Race as a visual feaeure: Using visual search and perceptuaİ diserimination tasks to understand face categories and the cross-race recognition defidL ***Joumal ofExperimental Psychology: General, 129,***559-574.

Levine, J. M. (1989). Reacüon to opinion deviance in small groups. İn P. B. Paulus (Ed.), ***Psychology of group influence*** (2nd ed., s. 187-231). HiUsdale, NJ: Erlbaum.

Levine, J. M., Higgins, E. T., & Choi, H.-S. (2000). Development of strategic norms in groups. ***Organizational*** Behavior ***and Human Decision Processes***, 82,88-101.

Levine, J. M., & Moreland, R. L. (1998). Small groups. in D. T. Gilbert, S. T. Fiske, & G. Undzey (Eds.), The ***handbook of social psychology*** (4th ed., Vol. 2, s. 415-469). New York: McGraw-Hill.

Levine, j. M., & Moreland, R. L. (2006). Small groups: An overview. İn J. M. Levine &R.L Moreland (Eds.), ***Small groups (s.*** 1-10). New York: Psychology Press.

Levine, J. M., Moreland, R L., & Choi, S. (2001). Group sodalizaüon and newcomer innovation. In M. Hogg & S. Tindale (Eds.), ***Blackwell handbook of social psychology: Group Processes*** (s. 86-106). Oxford, England: Blackwell Publishers.

Levine, J. M., & Russo, E. M. (1987). Majority and minority influence. In C. Hendrick (Ed.), ***Group processes: Review of personality and social psychology*** (Vol. **8**, s. 13-54). Newbury Park, CA: Sage.

Levine, J. M., & Thompson, L (1996). Conflict in groups. In E. T. Higgins & A. W. Kruglanski (Eds.), ***Social psychology: Handbook ofbasic principles*** (s. 745-776). New York: Guilford Press.

Levine, R A., ât Campbell, D. T. (1972). ***Ethnocentrism: Theories of conflict, ethnic attitudes, and group behavior.*** New York: Wiley.

Levine, R, Sato, S., Hashimoto, T., & Verma, J. (1995). Love and marriage in eleven cultures. ***Joumal of Cross- Cultural Psychology, 26,*** 554-571,

Levine, R V. (2003). The kindness of strangers: People's willingness to help someone during a chance encoun- ter on a dty Street varies considerably around the world. ***American*** Sdentist, ***91,*** 226-233.

Levine, R V., Martine?, T. S., Brase, G., & Sorenson, K. (1994). Helping in 36 U.S. dties. ***Joumal of Personality and*** Social Psychology, ***67,*** 69-82.

Levine, R V., Norenzayan, A., & Philbrick, K. (2001). Cross-cultural differences in helping strangers. ***Joumal of Cross-Cultural Psychology***, 32, 543-560.

Levy, D. A., & Nail, P. R. (1993). Contagion: A theoretical and empirical review and reconceptualization. ***Gene- tic, Social, and General Psychology Monographs***, ***119***, 233-284.

Levy, J. S., & Morgan, T. C. (1984). The frequency and seriousness of war: An inverse relationship? ***Journal of Conflict***

Resolution, 28, 731-749.

Levy-Leboyer, C. (1988). Success and failure in applying psychology. American ***Psychölogist,*** 43, 779-785.

Lewin, K. (1943). Defining the "field at a given time." ***Psychoğical*** Reviov, 50, 292-310.

Lewin, K. (1946). Action research and minority problems. ***Journal of*** Social /ssues, 2, 34—46.

Lewin, K. (1947). Frontıers in group dynamics. ***Human Relations, l,*** 5-41.

Lewin, K. (1948). Resolving ***social conflicts: Selected papers in group dynamics.*** New York: Harper.

Lewin, K (1951). Problems of research in social psychology. İn D. Cartwright (Ed.), ***Field theory*** in ***social*** scien* ***ce*** (s. 155-169). New York: Harper.

Lewis, C. C. (1995). ***Educating hearts and minds: Reflections onJapanese preschool and elementary education.*** Cambridge: Cambridge University Press.

Lewis, K., Belliveau, M., Hemdon, B., & Keller, J. (2007). Group cognition, membership change, and performance·. lnvestigating the benefits and detriments of collective knowledge. ***Organizational Behavior and Human Decision Processes,*** 103, 159-178.

Lewis, M., & Ramsay, D. (2004). Development of self-recognition, personal pronoun use, and pretend play du- ring the 2nd year. Child ***Development,*** 75,1821-1831.

Leyens, J. P., Camino, L, Parke, R. D., & Berkowitz, L (1975). Effects of movie violence on aggression in a field set' ting as a function of group dominance and cohesion. ***Journal of Personality and Social Psychology,*** 32,346-360.

Liberman, A., & Chaiken, S. (1992). Defensive processing of personally relevant health messages. ***Personality and Social Psychology Bulletin, İS, 66***9-679.

Liberman, V., Samuels, S. M., & Ross, L. D. (2004). The name of the game: Predicöve power of reputadons ver* sus situational labels in determining Prisoner's Dilemma Game moves. ***Personality and Social Psychology Bul-*** İrtin, 30,1175-1185.

Lieberman, M. (2007). Social cognitive neuroscience: A review of core processes. ***Annual Reviev/ of Psychology,*** 58, 259-289.

Lieberman, M. D.,Jarcho, J. M., & Obayashi, J. (2005). Attribuüonal inference across culcures: Similar automadc attribudons and different controlled corrections. ***Personality and Social Psychology Bulletin, 31(7),*** 889-901.

Lieberman, M. D., & Rosenthal, R. (2001). Why introverts can't ahvays teli who likes them: Multitasking and nonverbal decoding. ***Journal of*** Personality ***and*** Social Psychology, ***80,***294-310.

Liebert, R. M., ***St*** Baron, R. A. (1972). Some immediate effects of celevised violence on children's behavior. ***De* velopmental Psychology, 6,*** 469-475.

Liebert, R. M., & Sprafkin, J. (1988). The ***early window*** (3rd ed.). New York: Pergamon Press.

lim, T.-S., & Choi, H.-S. (1996). interpersonai relationships in Korea. in W. B. Gudykunst, S. Tlng-Toomey, & T. Nishida (Eds.), ***Çommunicaüon*** in ***personal relationships across*** cultures (s. 122-136). Thousand Oaks, CA: Sage.

Un, Y. H. W., & Rusbult, C. E. (1995). Commitment to dadng relationships and cross-sex friendships in America and China. ***Journal of Social and Personal Relationships, 12,*** 7-26.

Lindsay, R. C. L, & Weİls, ***G.*** L (1965). improving eyewicness identifications from lineups: Simultaneous ver- sus sequendal lineup presentadon. ***Journal of Applied*** Psychology, ***70,*** 556-564.

Lindsay, R. C. L, Wells, G. L, & Rumpel, C. M. (1981). Can people detect eyewitness>idendficadon accuracy within and across situations? Journal ***of*** Applied Psychology, ***66***, 79-89.

Unville, P. W., Fischer, G. W., & Salovey, P. (1989). Perceived distribudons of characterisdcs of in-group and out-group members: Empirical evidence and a Computer simuladon. ***Journal of Personality and Social Psychology, 57,*** 165-188.

Linz, D. G., Donnerstein, E., & Penrod, S. (1984). The effects of multiple exposures to filmed violence against women. ***Journal of Communication, 34,***130-147.

Lipkus, 1. M., Daİbert, C., & Siegler, 1. C. (1996). The importance of distinguishing the bellef in a just world for self versus for others: İmplications for psychoğical weU-being. Personality ***and*** Social Psychology Bulletin, 22, 666-677.

Lippmann, W. (1922). ***Public opinion.*** New York: Free Press.

Lipsey, M. W., Wilson, D. B., Cohen, M. A, ***6***? Derzon, J. H. (1997). İs there a causal reladonship between alcohol use and violence? A synthesis of evidence. İn M. Galanter (Ed.), Recent ***developments*** in ***alcoholism:*** Vol. 13. ***Alcohol and vioUncc: Epidetniology, neurotnology, psychology, andfamily issues*** (s. 245-282). New York: Plenum.

Lite, M. D. (1986). Seif-efficacy and perceived concrol: Cognitive mediators of pain tolerance. ***Journal of Personality and*** Social ***Psychology,*** 54,149-160.

Little, A. C, & Perrett, D. I. (2002). Putting beauty back in the eye of the beholder. ***Psychologist, 15,*** 28-32.

n

Uvesîey, W. J., & Bromley. D. B. (1973). ***Person perception in childhood and adaksccncc.*** Ncw York: Wiley.

Lloyd, S. A.. & Catt, R. M. (1985). The developmental course of conflict in dissolution of premarital relations. hips. ***Joumal oj*** Social ***and Personal*** Relationships, 2, 179-194.

Locken, B., & Peck, J. (2005). The effects of instructional frame on female adolescents' evaluatıocıs o(laıger-sı- zed models in ptfnt advcrtising. ***Joumal oj Applied Social Psychology, 35, 850-868.***

Lockwood. P. (2002). Could it happen to you? Predicting the impact of downward comparisons on the self, Jo. umal ***oj Personality and Social Psychology, 82***$_y$ 343-358.

Lodish, L. M., Abraham, M., ***Kalmetıson,*** S-, Lievelsberger, J., Lubetkin. B., Richardson, B., & Stevens, M. E (1995). How TV adverdsing works: A meta-analysis of 389 real-world split-cable TV advertising experi- ments. Jownal o/Marheting Research, 32,125-139.

Loftus, E. F. (1979). ***Eyewitnes& testimony,*** Cambridge, MA: Harvard University Press.

Loftus, E. F. (1993). The reality of repressed memories. America?» Psychologist, ***48,*** 518-537.

Loftus, E. F. (2005). Planting mısmformadon in the human mind: A 30-year investigation of the maUeabüity of memory. ***Leammg and Memory,*** 12,361-366.

Loftus, E. F., Garry, M., & Hayne, H. (2008). Repressed and recovered memory. İn E. Borgida and S. T. Fiske (Eds.)., ***Beyond cornmon*** sense: ***Psychological Science in the courtroam*** (s. 177-194). Malden, MA: BlackvveÜ.

Loftus, E. F., Loftus, G. R.. & Messo,J. (1987). Some facts about ttweapons focus." ***Law and Human*** Behavior, ***ıı, 55-62.***

Loftus, E. F., Miller, D. G.$_v$ & Buras, H. ***J.*** (1978). Semanric integration of verbal information into a visual memory. ***Joumal oj Experimental Psychology: Human*** Leammg and ***Memory, 4,***19-31.

Loftus, G. R., & Harley, E. M. (2005). Why is it easier ud identify someone close itan far away? P***syehonomie*** Bıul- ***letin and Revievf, 12,***43-65.

Lormer, W., & Berry, j. (Eds.). (1986). ***Pield methods*** in ***cross-cultural research.*** Bcverly HiÜs, CA: 5age.

Lord, C. G., Lepper, M. R., & Preston, E. (1984). Considering the opposite: A correetive strategy for social judg- ment. ***Joumal oj Personality and*** Soriaj Psychology, ***47,***1231-1243.

Lord, C. G., Scott, K. O., Pugh, M. A, & Desforges, D. M. (1997), Leakage beliefs and the correspondence bias. ***Personality and Social*** Psychology ***Bulletin,*** 23,824-836.

Lore, R. K., & Schultz, L, A. (1993). Control of human aggtesstotv. American Psychologist, 48,16-25.

Lorenz, K. (1966). ***On aggression*** (M, Wilson, Trans.). New York: Harcourt Brace.

Lott, A J., & Lott, B. E. (1961). Group cohesiveness, communication levei, and conformity. Joumal ***oj Abnormal and*** Sodal Psychology, 62, 408-412.

Lott, A J., & Lott, B. E. (1974). The role of reward in the formadon of positive interpersonal attitudes. In T. L. Huston (Ed.), ***Foundaüons oj interpersonal attraction*** (s. 171-189). New York: Academic Press.

Lucas, J. W., & Lovaglia, M. J. (2005). Self-handicapping: Gender, race, and status. ***Current Research in*** Sodal Psychology, 10, 234-249.

Ludvvig, T. D., Gray, T. W., & Rowell, A (1998). Increasiag recycling in academic buüdings: A systenutic rep- lication. Joumal ***oj Applied Behavior Analysis, 31,*** 683-686.

Lumsdaine, A. A.. & Janis, 1. L. (1953). Resistance to "counterpropaganda" produced by one-sided and two-si- ded "propaganda" presentations. Public ***Opinion ŞuarUrly, 17,*** 311-318.

Lundqvist, D., <& ûhman, A (2005). Caughtby the çvü eye: Nonconscious information processing, emotion, and attention to facial sdmuli. tn L B&rrett Feldman, P. Niedenthal, & P. V/inkielman (Eds.), ***Emotion and consciousness*** (s. 97-122). New York, Guilford Press.

Lun, J., Sinclair, S., Whitchurch, E., & Glenn, C. (2007). (Why) do l think what you think? Epistemic social tu- ting and implicit prejudice. ***Joumal oj Personality and Sociaî Psyçhalûgy, 93,***957-972.

Lykken, D., & Tettegen, A. (1996). Happiness is a stoehasde phenomenon. ***Psychological*** Science, 7,186-189.

Lynn, M., & Shurgot, B. A (1984). Responses to lonely hearts adverüsements: Effects of reported physical at- iractiveness, physique, and coloradon. Personality ***and Social Psychology*** Sultam, ***10,***349-357.

Lynn, S. J., Lock, T., Loftus, E., Krackow, £., & Lüienfeld, S. O. (2003). The remembrance of things past: Prob- lematic memory recovery techniques in psychotherapy. in S. O. Lüienfeld & S. J. Lynn (Eds.), ***Science and pseudoscience in clinical psychology (s.*** 205-239). New York: Guilford Press.

Lysak, H., Rule, B. G., & Dobbs, A. R. (1989). Conceptions of aggression: Prototype or defining feamres? ***Personality*** and Social Psychology Bulletin, 15, 233-243.

Lyubomirsky, S., Caldwell, N. D., & Nolen-Hoeksesta, 5. (1993). Effects of raminative and distractisg responses to depressed mood on retrieval of autobiographical memories. ***Joumal oj Personality and Social*** Psycko- ***logy,*** 75,166-177.

Lyubomirsky, S., Sheldon, K. M., ***£x*** Schkade, D. (2005). Pursuing happiness: The arehiteeture of sustainable change. Revieıv ***oj General Psychology, 9,***111-131.

Maass, A., ât Clark, R. D., III. (1984). Hidden impact of minorities: Fifteen years of research. ***Psychoğieal BuU*** letin, 95,418-450.

Maccoby, E. E.. &r Jacklin, C. N. (1974). ***The psychology of scx differences***. Stanford. CA: Stanford University Press.
MacCoun, R. J. (1989). Experimental research on jury decision-making. Science, 244,1046-1050.
MacDonald, T. K., Zanna, M. P., & Fong, G. T. (1996). Why common sense goes om the window: Effects of alcohol on intentions to use ***conâoms. Personality and Sona) Psychology Bulletin, 22,***763-775.
Mackie, D. M. (1987). Systematic and nonsystematic processing of majoıity and minonty persuasıve Communications. JoumaJ ***of Personality*** and Sociüî Psychology, 53, 41-52.
MacKitnon, C. (1993, July-August). Tuming rape into pomography: Postmodem genocide. Ms., s. 24-30.
Maclean, N. (1983). A river runs ***through*** it. Chicago: University of Chicago Press.
MacNeil; M. K., & Sherif, M. (1976). Norm change över subject generauons as a funetion of arbitrariness of prescribed norms. ***Journal of Personality and Social Psychology,*** 34, 762-773.
Maddon, S., Guyll, M., Spocı, R., & Willard ,J. (2004). The synergistic accumulative effect of parents' beliefs on childrens' drinkmg behavior. ***Psycholoğical Science, 15,*** 837-845.
Maddux, J. E. (1995). ***Self-effıcacy, aâaptaîion, and aâjustment: Theory, research,*** and ***application.*** New York: Plenum.
Madon, S., Guyll, M., Buller, A. A, Scherr, K.. Willard, J., & Spoüı, R. (in press). The raediation of mothers' seU-fulfıliing effects on their children's alcohol use: Self-verification, informational conformity, and modehng processes. ***Journal of Personality*** and Social ***Psychology.***
Madon, S-, Smith, A-Jussım, L., Russell, D. W., Eccles.J. S., Palumbo, P., & Walkiewicz, M. (2001). Amlasyo- u see me or do you see me as t am? Self-fuifiÜing prophecies and self-verification. ***Personality and Social*** Psychology Bulletin, 27,1214-1224.
Madon, S., Willard, J., Buller, A. A., & Scherr, K. (in press). Self-fulfilling prophecies. International ***eneyelopedia of the social scîences*** (2ᵠ<* Ed.). Farmington Hills, M2: Thomsorı/Gak.
Madon, S.ᵢ Willard,J., Guyll, M., Trudeau, L., &r Spoth, R. (2006). Self-fulfilling prophecy effects of mothers' beliefs on children's alcohol use: Accumuİation, dissipation, and stabiUty över time. ***Journal of Personality and*** Social Psychology, ***90,***911-926
Magaro, P. A., & Ashbrook, R. M. (1985). The personality of societal groups. Journal ***of Personality and*** Social Psychalogy, 48,1479-1489,
Magoo, G., & Khanna, R, (1991). Altruism and wülingness to donate blood. ***Journal of Personality and*** CHnicaf Studies, 7, 21-24.
Maier, N. R. F., & Solem, A. R. (1952). The contribution of a discussion leader to the qualicy of group thinking: The effecdve use of minoricy opinions. ***Human Relations, 5,***277-288.
Main, M., Kaplan, N., & Cassidy, J. (1985). Security in infaney, childhood, and adulthood: A raove to the level of representation. In T. Bretherton &r E. Waters (Eds.), Grmving ***points of attaehment theory and research. Monographs of the Societyfor Research on Child Development, 50,*** 66-104.
Maio, G. R., & Olson, J. M. (1995). Relations between values, attitudes, and behavioral intentions: The modera- ting role of attitude funetion. Journal ***of*** E*perimental Social Psychology, 31, 266-285.
Majör, B., & Gramzow, R. H. (1999). Abortion as stigma: Cognitive and emotional implications of concealment. ***Journal of Personality and Social Psychology, 77,*** 735-745.
Malamuth, N. M. (1981). Rape fantasies as a funetion of exposure to violent sexuai stimuli. Archives ***of Sccual Behavior, 10,*** 33-47.
Malamuth, N. M., Addison, T., & Koss, M. (2000). Pomography and sexual aggression: Are there reliable effects and can we understand them? ***Annual Review of Sex Research*** II, 26-91.
Malamuth, N. M., Una, D. ***O.,*** Heavey, C. L., Bames, G„ & Acker. M. (1995). Using the confluence model of se- xual aggression to predict men's conflict with wotnen: A 10-year foİlow-up study. Joumaİ ***of Personality and*** Social Psychology, 69,353-369,
Maile, B. F., & Knobe, J. (1997). Which behaviors do people explaiti? A basic actor-obsetver asymmetry. Journal ***of Personality and Social Psychology,*** 72,288-304.
Malloy, T. E. (2001). Difference to inference: Teaching logicat and statistical reasonmg through on-line interac- tivity. ***Behavior Research Methods, Instrumencs, and Computer***s, 33, 270-273.
Malpass, R. S., & Devine, P. G. (1981). Eyewitness identification: Lineup instruetions and the absence of the of- fender. Journal ***of Applied Psychology, 66,***482-489.
Malpass, R. S., Tredoux, C. G., & McQuiston-Surrett, D. (2007). Lineup construction and lineup faimess. The ***handbook of eyevtitness psychology,*** Vol H: ***Memory for people*** (s. 155-178). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum.
Maner, J. K., Luce, C. L, Neuberg, S. L, Cialdini, R. B., Brown, S., & Sagarin, B. J. (2002). The effects ***oi*** perspective taking on motivations for helping: Stili no evidence for altruism. ***Personality and Social Psychology*** Bulletin, 28,1601-1610.
Manning, R., Levine, M., & Collins, ***A.*** (2007). The Kitty Genovese murder and the social psychology of helping: The paıable of the 38 witnesses. ***American*** Psychologist, ***62,*** 555-562
Matıstead, A. S. R. (1997). Situatiotıs, belongingness, attitudes, and culture: Four lessons learned (rom social psychology. in G. McGarty & H. S. Haslam (Eds.), The message ***of social psychology: Perspeetives on*** mind ***and*** society (s. 138-251). Oxford, England: Blackwell.
Marion, R. (1995, August). The girl who mewed. ***Discoyer,*** s. 38-40.
Markey, P. M. (2000). Bystander intervention in computer-mediated communication. ***Computers in Human Beha-*** vi ***or, 16,*** 183-188.

Markman, K., McMullen, M., & Elizaga, R. (2008). Counterfactual thinking, persi£tence, and periormance: A test of the reflection and evaluation model. ***Joumal of*** E***xperimental Social Psychology,*** 44, 421-4-28.

Markoff, J. (1996, December 21). Steven Jobs making move back to Apple. ***New York Times, $.*** 37,

Markus, H. R. (1977). Self-schemata and processing information about the self. Journal ***of Personality*** *andSocial* ***Psychology, 35,*** 63-78.

Markus, H. R., & Kitayama, S. (1991). Culture and the self: lmplications for cognition, emotion, and moti-rati- on. ***Psychological Review, 98,*** 224-253.

Markus, H. R., & Kitayama, S. (2001). The cuitural constraction of self and emotion: lmplications for social behavior. İn W. G. Parrott (Ed.), Emotfons (n ***social psychology: Essential readings*** (s. 119-137). Philadelphia: Psychology Press.

Markus, H. R., Kitayama, S., & Heiman, R. J. (1996). Culture and "basic" psychological principles. İn E. T. Higgins & A. W. Kruglanskı (Eds.), ***Social psychology: Handbook of basic principles*** (s. 857-913). New York; Guilford Press.

Markus, H. R-, & Zajonc, R. B. (1985). The cognitive perspeetive in social psychology. ta G. Undzey & E. Aronson (Eds.), ***Handbook af social psychology*** (3rd ed., Vol. 1, s. 137-230). Nevsr York; McGraw-HilI.

Marlowe, D., & Gergen, K.J. (1970). Personality and sodal behavior. İn K.J. Gergen & D. Marlowe (Eds.), ***Per- sonality and social behavior*** (s. 1-75). Reading, MA; Addison-Wesley.

Martpıes, J„ Abrams, D„ & Serodio, R. (2001). Being btttet by being righl: Subjective group dynamics and de- rogation of in-group deviants when generic norms are undermined. Joumal ***af*** Personality and ***Social*** Psycho- logy, ***81,*** 436-447.

Martin, A***,J.,*** Berenson, K. R., Griffing, S., Sage, R. E., Madry, L., Bingham, L E„ Sr Primm, B.J. (2000). The pro- cess of leaving an abusive relationship; The role of risk assessments and decision certainty. ***Journal of*** Family Violence, 15, 109-122.

Martin, L. L., ö Tesser, A. (1996). Some ruminative thoughts. İn R. S. Wyer, Jr. (Ed.), Advances in social cognition (Vol. 9, s. 1-47). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Martin, N. G., Eaves, L. Heath, A. S-, Jardine, R, Feingold, L. M., & Eysenck, H. J. (1986). Transmission of social atdtudes. ***Procee&ngs of the National Academy of Science, 83,***4364-4368.

Martinie, M. A„ & Foinüat, V. (2006). Self-esteem, trivialization, and attitude change. Swiss ***Journal of Psychology, 65,*** 221-225.

Mant, D. M. & Roman, J. S. (2002). Female role models; Protecting women's math test performance, ***Personality and Social Psychology*** Bulletin, ***28,***1183-1193.

Masicampo, E., & Baumeister, R. (2008). Toward a physiology of dual-process reasoning and judgment; Lemo- nade, willpower, and expensive rule-based analysis. ***Psychological Science, 19,***255-260.

Masuda, T., EUsworth, P. C., ***6c*** Mesquita, B. (2008). Placing the face in context: Cuitural differences in the perception of facial emotion. ***Joumal of Personality and Social Psychology,*** 94,365-381.

Masuda, T., & Kitayama, S. (1996). ***Correspondence bias Injapan.*** Unpublished manuseript, Kyoto University.

Masuda, T., & Kitayama, S. (2003). Perceiver-induced constraint and attitude attribution ınjapan and the US: A case for the cuitural dependence of the correspondence bias. ***Journal of Experimental*** Social ***Psychology, 40,*** 409-416.

Masuda, T., & Nisbett, R. E. (2006). Culture and change blindness. Cognitive ***Science: A Multidisâpltnary Journal, 30,***381-399.

Matsumoto, D., & Ekman, P. (1989). American-Japanese differences İn imensity jatings of facial expresstons of emotion. Motivation and ***Emotion***, 13,143-157.

Matsumoto, D., & Ekman. P. (2004). The relationship among expressions, labels, and deseriptions of contempt Joumal ***of Personality and Social Psychology,*** 57(4), 529-540.

Matsumoto, D., & Kudoh, T. (1993). American-Japanese cuitural differences in attribuüons of personality based on stniles. ***Joumal af Nonverbal*** Behavior, 17,231-243.

Mazur, A., Booch, A., & Dabbs, J. M. (1992). Testosterone and ebess compeütion. Social ***Psychology*** Qu***artedy,*** 55, 70-77.

Mazzoni, G., Sr Lynn, S, J. (2007). Using hypnosis in eyewitness memory; Past and current issues. In M. P. Tog- lia, J. D. Read, D. F. Ross, S R. C. L. Undsay (Eds.) The ***handbook of eyevritness psychology,*** Vol I; ***Memory for events*** (s. 321-338). Mahwah, NJ: Erlbaum.

McAlister, A., Perry, C., Killen***,).*** D., Slmkard, L. A., & Maccoby, N. (1980). Pilot study of smoking, alcohol. and drug abuse prevention. ***American Journal of Public Health, 70,*** 719-721.

McAllister, H. A. (1996). Self-serving bias in the ciassroom: Who shows ıı? Who knows ıt? Journal ***of*** Educatıo- ***nal Psychology,*** 88,123-131.

McAndrew, F. T. (2002). New evoludonary perspectives on altruism: Mukilevel-selection and costly-signaling theories. ***Current*** Directions ***in Psycholoğical Science,*** 11, 79-82.

McArthur, L. Z. (1972). The how and what of why: Some determinants and corısequences of causal attribution. Journal o/ Personality ***and*** Social Psychology, 22,171-193.

McArthur, L. Z., Baron, R. M. (1983). Toward an ecological theory of social perception. ***Psycholoğical Revir*, 90,*** 215-238.

McArthur, L. Z., & Berry, D. S. (1987). Cross cultural agreement in perceptions of babyfaced adults. ***Journal of Cross-Cultural Psychology,*** 18, 165-192.

McArthur, L. Z., & Resko, B. (1975). The portrayal of men and women in American television commercials. *Journal of* Social Psychology, **97,** 209-220.
McCabe, M. P., & Ricciardelli, L. A. (2003a). Sociocuhural influences on body image and body changes among adolescent boys and giriş. ***Journal of*** Social Psychology, 143, 5-26.
McCabe, M. P., & Ricciardelli, L. A. (2003b). A longitudinal study of body change strategies among adolescent males. Journal of ***Youth and Adolescence***, 32,105-113.
McCarthy, j. F., & Kelly, B. R. (1978). Aggressive behavior and its effect on performance över time in ice hoc- key athletes: An archival study. Jntemationûi Journal ***of Sport Psychology***, 9,90-96.
McCauley, C. (1989). The nature of social influence in groupthink: Compliance and mtemalization. Journal ***of Personality and Social*** Psychology, ***57,*** 250-260.
McClellan, S. (2008). What ***happened: İnside the Bush White House and Washington's culture of deception.*** New York; Public Affairs.
McConahay, J. B. (1981). Reducing racial prejudice in desegregated schoob. in W. D. Hawley (Ed.), ***Effective school desegregation.*** Beverly Hills, CA: Sage.
McConahay, J. 8. (1966). Modem racism, ambivalence, and the Modem Racism Scaie. İn J. F. Dovidio & S. L. Gaeroıer (Eds.), ***Prejudice, diserimination, and racism: Theory and research*** (s. 91-125). New York: Academic Press.
McCrea, S., Hirt, E., & Mibıer, B. (2008). She works hard for the money: Valuing effort underlies gender differences in behavioral self-handicapping. ***Journal ofExperimental Social Psychology,*** 44, 292-311.
McCrea, S. M. (2008). Self-handicapping, excuse making, and counterfactual thinking: Consequences for self-es- teem and future motivation. Journal ***of Personality and Social Psychology, 95,*** 274-292.
McCullough, M., Kimeldorf, M., ***&c*** Cohen, A. (2006). An adaptation for altruism? The social causes, sodal effects, and social evolution of gratitude. ***Current Directions*** in Psycholoğical Science, i 7, 281-285.
McDonald, H. E., & Hirt, E. R. (1997). V/hen expectancy mtets desire: Motivational effects in reconstrucöve memory. Journal ***of Personality and Social Psychology,*** 72, 5-23,
McFadycn-Keıchum, S. A., Bates, J. E., Dodge, K. A., & Pettit, G. S. (1996). Pattems of change in early childhood aggressive-disruptive behavior: Gender differences in predietions frotn early coerdve and affeetionate mother-child interacöons. ***Child Development, 67,***2417-2433.
McGlone, M., ***6c*** Aronson, J. (2006). Social identity salience and stereotype threat. ***Journal of Applied Devclopmen- tal*** Psychology, 27, 486-493.
McGraw, A. P., Mellers, B. A., & Tetlock, P. E. (2005). Expectadons and emotions of Olympic athletes. Journal ***of Experimental Social Psychology,*** 41,438-446.
McGregor, B., Antoni, M., Boyers, A., Alferi, S., Cruess, D., Kilboum, K., et al (2004). Cognidve behavioral stress management inereases benefk finding and immune funetion among women with early stage breast cancer. Journal o/Psychosomatic ***Research,*** 54,1-8.
McGuire, A. M. (1994). Helping behaviors in the natural environment: Dimensions and correlates of helping. ***Personality and Social Psychology*** Bulletin, ***20,***45-56.
McGuire, W. J. (1964). Indudng resistance to persuasion. In L. Berkowitz (Ed.), ***Advances*** in ***experimental*** sodal psychology (Vol. 1, s, 192-229). New York: Academic Press.
McGuire, W. J. (1968). Personality and susceptibility to social influence. In E. F. Borgatta & W. W. Lambert (Eds.), ***Handbook of personality theory and research*** (s. 1130-1187). Chicago: Rand McNally.
McHugo, G. J., & Smith, C. A. (1996). The power of faces: A review of John T, Lanzetta's research on facial ex- pression and emodon. Motivation ***and Emotion,*** 21,85*120.
Mclntyre, R. B., Paulson, R. M., ***Gt*** Lord, C. G. (2003). Alleviadng women's mathemades stereotype threat thro* ugh salience of group achievements. ***Journal of Experimental Social Psychology,*** 39,83-90.
McNally, R. J. (2003), Remembertrtg ***trauma***. Cambridge, MA: Harvard University Press.
McNally, R. Jм Bryant, R. A., & Ehlers, A. (2003). Does early psychological mervennon promote recovery from posttraumatic stress? Psychological Science in ***the*** Public ***Interest, 4,*** 45-79.
McNally, R. j., Clancy, S. A., & Barreu, H. M. (2005). Reality monitoring in aduits reponing repressed, recove^ red, or continuous memories of childhood sexuai abuse. ***Joumal of Abnormal Psychology,***] **14,147-152**.
McNamara, R. S. (1995). In retrospect: The t***ragedy and İessons of*** Vietnam. New York: Times Books.
McNally, R., & Breslau, N. (2008). Does Virtual trauma cause posttraumatic stress disorder?. ***American Psycho-*** - logist, 63, 282-283. ^
McPherson, J. M. (1983). The size of voluntary associations. ***American Sociological Review, 61,*** 1044-1064.
McPherson, M., Smith-Lovin, L., & Cook, J. M. (2001). Birds of a feather: Homophily in social networks ***Annu-*** al Revinv oJSociology, 27, 415-444.
Medvec, V. H., Madey, S. F., & Gilovich, T. (1995). When less is more: Counterfactual thinking and satis&ctf*- on among Olympic medalists. ***Joumal of Personality and Social Psychology, 69,***603-610.
Meertens, R. W., & Petdgrew, T. F. (1997). Is subtle prejudice really prejudice? Public ***Opinion Quarterly, 61,***54-71.
Meeus, ***W. H.J.,*** & Raaijmakers, Q. A. W. ***(1995).*** Obedience in modem society: The Utrecht ***studies. Journal of Social Issues, 51,*** 155-175.
Mehta, M. D. (2001). Pomography in Usenet: A study of 9,800 randomly selected images. ***Cyberpsychology*** and Behavior, 4, 695-703.
Meissner, C. A., & Brigham, J. C. (2001). Thirty years of investigating the own-race bias in memory for faces: A meta-

analytic review. ***Psychology, Public Policy, and Law***, 7, 3-35.
Meissner, C. A., Tredoux, C. G., & Parker, J. F. (2005). Eyewitness decisions in simulianeous and sequenüal Ü- neups: A dual-process signal detection theory analysis. Memory ***and Cognition,*** 33, 783-792.
Melara, R. D_M De Witt-Rickards, T. S., & O'Brien, T. P. (1989). Enhatıcing lineup Identification accuracy: Two codes are better than one. Joumal ***of Applied Psychology, 74,*** 706-713.
Mellers B. A. (2001) Current Direcrions in Psychological Science, Volüme 10, Number 6, December 2001, ***s.*** 210-214(5). Blackwell Publishing
Mendez, L., Mihalas, S., & Hardesty, R. (2006). GendcT differences in academic development and performance. Children's ***needs 111: Development, prevention, and intervention*** (s. 553-565). Washington, DC: National Association of School Psychologists.
Menec, V. H., Peny, R. P., 5truthers, C. W., 5chonwetter, D. J,, Hechter, F. J., & Eichholz, B. L. (1994). Assis- ting at-risk college students with attributional retraining and efiecnve teaching. Joumal ***of Applied Social*** Psychology, 24, 675-701.
Menninger, W. (1948). Recreation and mental Health. Recreation, 42,340-346.
Menon, T., Morris, M. W., Chiu, C., <Sr Hong, Y. (1999). Culture and the construal of agency: Attribution to individual versus group dispositions. ***Joumal of Personality and Social Psychology, 76,*** 701-717.
Merton, R. K. (1948). The self-fulfillmg prophecy. ***Antioch Review, 8,*** 193-210,
Messick, D., & Liebrand, W. B. G. (1995). individual heuristics and the dynamics of cooperation in large groups. ***Psychological*** Revi^vv, ***102,***131—145.
Meston, C. M., & Frohlich, P. F. (2003). Love at first fright: Partner salience moderates roller-coaster-induced excitation transfer. ***Archives of Sexual Behavior,*** 32(6), 537-544.
Metcalfe, J. (1998). Cognitive opdmism: Self-deception or memory-based processing heuristics? ***Personality and Social Psychology Review,*** 2,100-110.
Meyer, P. (1999). The sociobiology of human cooperation: The interplay of ultimate and proximate causes. InJ. M. G. van der Dennen & D. Smillie (Eds.), ***The Darvfinian heritage and sociobiology:*** Hitman evolution, ***behavior, and intelligence*** (s. 49-65). Westport, CT: Praeger.
Meyerowitz, B. E., & Chaiken, S. (1987). The effect of tnessage framing on breast self-examinatioıv attitudes, intentions, and behavior. ***Joumal of Personality and Social Psychology, 52,***500-510.
Mezulis, A. H., Abramson, L. Y., Hyde, J. S., & Hankin, B. L (2004). İs there a universal positivity bias in attribudons? A meta-analytic review of individual, developmentai, and cuitural differences in the self-serving attributional bias. Psychological Bulletin, 130(5), 711-747.
Migration and geographic mobility in metropolitan and nonmetropolitan America, 1995-2000 (2003). United States Census Bureau. Accessed on April 16,2006, at ***tyv>rw.census.gov/prod/2D03puıbsScensr-9.p<If..***
Mikulincer, M., Shaver, P. R., Gillath, O., £z Nitzberg, R. A. (2005). Attaehment, caregiving, and altruism: Boosting attaehment security inereases compassion and helping. ***Joumal of Personality and Social Psychology, 89,***817-839.
Mikulincer, M., & Shaver, P. R. (2003). The attaehment behaviorai system in adulthood: Aetivation, psyehodynamics, and interpersonal processes. In M. P. Zanna (Ed.), ***Advances*** in ***experimcntal social psychology*** (VoL 35; s. 53-152). San Diego, CA: Academic Press.
Mikulincer, M., & Shaver, P. (2005). Attaehment security, compassion, and altruism. ***Current Directions*** in ***Psychological Science, 14,***34-38.

Milgram, S. (1961). Natıonaliıy and conformity. ***Scıentijic American, 205***, 45-51
Milgram, S. (1963). Behavioral study of obedience. ***Journal of Abnormal and*** Social Psychology, 67, 371-378.
Milgram, S. (1969, March). The lost letter technique. Psychology ***Today,*** s. 30-33, 67-68.
Milgram, S. (1974). ***Obedience to authority: An experimentai*** view. New York: Harper & Row.
Milgram, S. (1976). Obedience to criminal orders: The compulsion to do evil. in T. Blass (Ed.). ***Contemporary social psychology: Representative rcadings*** (s. 175-184). Itasca, İL: Peacock.
Milgram, S. (1977). The ***individual*** in ***a social world.*** Reading, MA: Addison«Wesley.
Milgram, S., & Sabini, J. (1978). On maintaining urban norms: A field experiment in the subway. İn A. Baum, j. E. Singer, & S. Vaiins (Eds.), ***Advances in environmental psychology*** (Vol. 1, s. 9-40). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
Mili, J. S. (1843). A systcm ***of logic ratiocinative and*** inductive. London.
Miller, A. G. (1986). The obedience ***experiments: A case study of controversy*** in ***social science.*** New York: Praeger.
Miller, A. G. (1995). Constructions of the obedience experiments: A focus upon domains of relevance. ***Journal of*** Social issues, ***51,*** 33-53.
Miller, A. G. (1998). Some thoughcs prompced by "Speeding wuh Ned." İn J. M. Darley ***6c J. Cooper*** (Eds.), ***At-tribution and*** social ***interaetion*** (s. 37-51). Washington, DC: American Psycholoğical Association.
Miller, A. G., Ashton, W., ***6c*** Mishal, M. (1990). Beliefs concerning the features of constrained behavior. A basis for the fundamental attribution error. ***Journal of Personality and*** Social Psychology, 59, 635-650.
Miller, A. G., Collins, B. E., ***6c*** Brief, D. E. (1995). Perspectives on obedience to authority: The legacy of the Mil- gram experiment***s. Journal of Social İssues***, 51, 1-19.
Miller, A. G., Jones, E. E., & Hinkle, S. (1981). A robust attribution error in the personality domain. Journal ***of*** Experimenta! Social Psychology, 17, 587-600.
Miller, C. E., ***6c*** Anderson, P. D. (1979). Group decision rules and the rejeetion of deviates. Social Psychology Quarterly, 42, 354-363.
Miller, C. T. (1982). The role of performance-related similarity in social comparison of abilities: A test of the re- lated attributes hypothesis. Journal ***of Experimental Social Psychology***, ***18,*** 513-523.
Miller, D. T., & Prentice, D. A. (1996). The construcüon of social norms and standards. in E. T. Higgins & A. W. Kruglanski (Eds.), Social psychology: ***Handbook ofbasic principles*** (s. 799-829). New York: Guilford Press.
Miller, D. T., ***6c*** Ross, M. (1975). Self-serving biases in the attribution of causality: Fact or fiction? Psycholoğical Bullrtin, ***82,*** 213-225.
Miller, D., & Taylor, B. (2002). Counterfactual thought, regret, and superstition: How to avoid kieking yomself. in T. Gilovich, D. Griffiin, ***6c*** D. Kahneman (Eds.), Heuristics ***and biases: The psychology of*** intuitive judge- rnrnt (s. 367-378). New York: Cambridge University Press.
Miller, J. G. (1984). Culture and the development of everyday social explanadon. ***Journal of Personality and*** So- ***cial Psychology,*** 46, 961-978.
Miller, J. G., Bersoff, D. M., ***6c*** Harwood, R. L. (1990). Percepöons of social responsibilities in India and the United States: Moral imperatives or personal decisions? ***Journal of Personality and Social Psychology***, ***58,*** 33-47.
Miller, N., ***6c*** Bugelski, R. (1948). Minör studies in aggression: The influence of frustraöons imposed by the in- group on attitudes expressed by the out-group. ***Journal of Psychology, 25,***437-442.
Miller, N., & Campbell, D. T. (1959). Recency and primacy in persuasion as a funetion of the timing of speec- hes and measurements. ***Journal of Abnormal and Social Psychology,*** 59,1-9.
MilleT, P. V. (2002). The authority and limitation of polis. İn J. Manza, F. L Cook, ***6c*** B. 1. Page (Eds.), Naviga- ***ting public opinion*** (s. 221-231). New York: Oxford University Press.
Mills, J. (1958). Changes in moral attitudes following temptation. Journal ***of Personality, 26,*** 517-531.
Mills, J., Clark. M., Ford, T., £r Johnson, M. (2004). Measurement of communal strength. ***Personal*** Relationships, 11,213-230.
Mills, J., ***6c*** Clark, M. S. (1982). Communal and exchange relationships. In L. Wheeler (Ed.), Review ***of personality and sodal psychology*** (Vol. 2, ***s.*** 121-144). Beverly Hills, CA: Sage.
Mills, J., ***6c*** Clark, M. S. (1994). Communal and exchange relationships: Controversies and research. İn R. Erber ***6c*** R. Gilmour (Eds.), ***Theoretical frameworks for personal*** relationships (s. 29-42). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
Mills, J., ***6c*** Clark, M. S. (2001). Viewing elose romantic relationships as communal relationships: İmplications for maintenance and enhancement. İn J. Harvey ***6c*** A. Wenzel (Eds.), ***Close romantic*** r'elationships: ***Mainte- nance and enhancement. (s.*** 13-25). Mahwah, NJ: Erlbaum.
Milton, K. (1971). ***Women*** in policing. New York: Poliçe Foundation Press.
Minard, R. D. (1952). Race relations in the Pocahontas coal ***Reld. Journal of Social İssues, 8,*** 29-44.
Mischel, W. (1968). Personality and assessment. New York: Wiley.
Misconceptions about why people obey laws and accept judicial decisions. (1997). ***American Psycholoğical Sod- ety Observer, 5,*** 12-13, 46.
Mİtchell,J., Heatherton, T., Kelley, W., Wyland, C., Wegner, D., & Macrae, C. (2007). Separating sustained from transient aspects of cognitive control during thought suppression. Psycholoğical ***Sdence, 18,*** 292-297.
Miyamoto, Y., & Kitayama, S. (2002). Cuitural variation in correspondence bias: The critical role of attitude i agnosticity of socially constrained behavior. ***Joumal oj*** Personality ***and Social Psychology, 83,*** 1239-1248
Miyamoto, Y., Nisbett, R. E., & Masuda, T. (2006). Culture and the physical environment: Holistic versus anal», tic perceptual affordances. ***Psychological Science,*** 17, 113-119
Modigliani, A., &r Rochat, F. (1995). The role of interaetion sequences and the timing of resistance in shapin* obedience and defiance to authority. ***Joumal oj Social Issues, 51,***107-123.

Moghaddam, F. M,, Taylor, D. M., & Wright, S. C. (1993). *Social psychology in cross-cultural perspeetive* New York: Freeman.

Mokdad, A. H., Marks, J. S., Stroup, D. F., & Gerbcrdmg, J. L. (2004). Actual causes of death in the United Sta- tes. ***Joumal oj the American Medical Association, 291,*** 1238—1245.

Monin, J., Clark, M., & Lemay, E. (2008). Coramunal responsiveness in relationships with female versus mate' family metnbers. ***Sac Roles, 59,***176-188.

Monson, C. M.; Langhinrichsen-Rohling,J. (2002). Sexual and Nonsexual Dating Violence Perpetration: Testrng an lntegrated Perpetaıor Typoiogy Violence and Victims, Volüme 17, Number 4, 2002 , s. 403-426(16). Springer Publishing Company

Montemayor, R., & Eisen, M. (1977). The development of self-conceptions from childhood to adolescence De- ***velopmental Psychology, 13,*** 314-319.

Moore, J. S., Graziano, W. G., & Millar, M. C. (1987). Physical attractiveness, sex role orientation, and the evaluation of adults and children. ***Personality and*** Social ***Psychology Bulletin, 13,*** 95-102.

Moore, R. L. (1998). Love and limerance with Chinese characteristics: Student romance in the PRC. In V. C. de Munck (Ed.), Romantic ***love and sacual behavior*** (s. 251-283). Westport, CT: Praeger.

Moore, T. E. (1982). Subliminal advertislng: What you see is what you geL ***Joumal ojMarketing, 46,*** 38-47

Moors, A., & De Houwer, J. (2006). Automaticity: A theoretical and conceptual analysis. ***Psychological*** Bulletin, 132, 297-326

Moos, R. H., & Hoiahan, C. J. (2003). Dispositional and contextual perspeetives on coping: Toward an integra- dve framework ***.Journal oj Clinical Psychology, 59,***1387-1403.

Moran, S., & Ritpv, I. (2007). Experience in integrative negoüations: What needs to be leamed? ***Journal ojExpe-*** rimental Social Psychology, 43,77-90.

Moray, N. (1959). Attention in dichoöc listening: Affective cues and the influence of instruetions. ***Quarterly Joumal oj Experintental Psychology, 11,*** 56-60.

Moreland, R. L. (1987). The formation of small groups. In C. Hendrick (Ed.), Review ***oj personality and*** social ***psychology*** (Vol. 8, s. 80-110). Newbury Park, CA: Sage.

Moreland, R. L (1999). Transactive memory: leaming who knows what in work groups and organizaüons. In L. L. Thompson & J. M. Levine (Eds.), ***Shared cognition in organizaüons: The management oj knowledgc*** (s. 3-31). Mahwah, NJ: Erlbaum.

Moreland, R. L., & Beach, S. R. (1992). Exposure effects in the classroom: The development of affinity among students. ***Joumal oj Experimental Social Psychology, 28,***255-276.

Morgan, H. J„ & Shaver, P. R. (1999). Attaehment processes and committment to romantic relationships. In J. M. Adams & W. H. Jones, ***Handbook oj interpersonal commitment and relationship stability (s.*** 109-124). New York: Kluwer.

Morin, R. (2002, March 3). Bias and babies. ***Washington Post,*** p, B5.

Morltag, B„ & Evered, S. (2006). Secondary control ttv\t-*td and ûe&ned. Psychological Bulletin, 132,269-296.

Morris, E. (Director). (1988). ***The tlün blue line*** [Film). New York: HBO Videos.

Morris, M. W., & Peng, K. (1994). Culture and cause: American and Chinese attributions for social and physical events. ***Joumal of Personality and Sodal Psychology, 67,*** 949-971.

Morris, W. N., & Miller, R. S. (1975). The effects of consensus-breaking and consensus-preempting partners on reduetion of conformity. Joumal ***oj Experimental Sodal Psychology, 11,*** 215-223.

Morry, M. M., & Staska, S. L. (2001). Magazine ejtposure: Internalization, self-objectificaüon, eating attitudes, and body satisfaction in male and female university students. ***Canadian Journal oj Behavioural*** Science, 33,269-279.

Morse, D. R., Martin, J., & Moshonov, J. (1991). Psychosomatically induced death relative to stress, hypnosis, mind control, and voodoo: Revtew and possible mechanisms. Stress MetÜcine, 7,213-232.

Moscovici, S. (1985). Social influence and conformity. İn G. Undzey & E. Aronson (Eds.), ***Handbook of sodal psychology*** (3rd ed., Vol. 2, s. 347—412). New York: McGraw-Hill.

Moscovici, S. (1994). Three concepts: Minority, conflict, and behaviorai style. In S. Moscovici, A. Mucchi-Faina, & A. Maass (Eds.), ***Minority influence*** (s. 233-251). Chicago: Nelson-Hall.

Moscovici, S., Mucchi-Faina, A., & Maass, A. (Eds.). (1994). Minority ***influence.*** Chicago: Nelson-Hall.

Moscovici, S., & Nemeth, C. (1974). Minority influence. In C. Nemeth (Ed.), ***Social psychology: Classic and con- tanporary integrations*** (s. 217—249). Chicago: Rand McNally.

Moyer, K. E. (1976). ***The psychobiology of aggression.*** New York: Harper & Row.

Moyer, K. E. (1983). The physiology of motivation: Aggression as a model. İn C. J. Scheier & A. M. Rogers (Eds.). ***G. Stanley Hail lecture series*** (Vol.3). Washington, DC: American Psychological Association.

Mukai, T. (1996). Mothers, peers, and perceived pressure to diet among Japanese adolescenc girls. ***Joumal of*** Research in Adolescence, 6, 309-324.

Mukai, T., Kambara, A., & Sasaki, Y. (1998). Body dissatisfaction, necd for social approval, and eating disturban- ces among Japanese and American college women. ***Sex Roles,*** 39, 751-771.

Mullen, B. (1986). Atrocity as a function of lynch mob composition: A self-attention perspeetive. Personality ***and Social Psychology*** Bulletin, ***12,***187-197.

Mullen, B., Anthony, T., Salaş, E., & Driskell, J. E. (1994). Group cohesiveness and quality of decision making: An integration of tests of the groupthink hypothesis. ***Small Group Research, 25,***189-204.

Mullen, B., Brown, R., & Smith, C. (1992). Ingroup bias as a function of salience, relevance, and status: An in» tegranon. ***European Joumal of Social Psychology, 22,***103-122.

Mullen, B., & Cooper, C. (1994). The relation between group cohesiveness and performance: An integration. Psychological Bulletin, 115, 210-227.

Mullen, B., & Johnson, C. (1988). Dısfinctiveness-based ***illusory correlation and stereotyping: A meta-analytic*** integration. Unpublished manuseript, Syracuse University.

Mullen, B., Roseü, D., & Johnson, C. (2001). Ethnophaulisms for ethnic immigrant groups: The contributions of group size and familiarity. ***European Joumal of Social Psychology***, 31, 231-246.

Muller, D., & Butera, F. (2007). The focusing effect of self-evaluation threat in coaction and social comparison. ***Joumal of Personality andSocial Psychology, 93,***194-211.

Muller, D., Atzeni, T., & Fabrizio, B. (2004). Coaction and upward social comparison reduce the illusory conjunction effect: Support for distraction-conflict theory. ***Joumal ofExperimental Social Psychology,*** 40,659-665.

Muraven, M., Tice, D. M., & Baumeister, R. F. (1998). Self-control as limited resource: Regulatory depletion pat- terns. ***Journal of Personality and Social Psychology, 74,*** 774-789.

Murphy, N. (2007). Appearing smart: The impression management of intelligence, person perception accuracy, and behavior in social interaetion. ***Personality and*** Social Psychology Bulletin, 33, 325-339.

Murr, A., & Smalley, S. (2003, March 17). White power, minus the power, Nevvsvveeh, s. 42-45.

Murstein, B. I. (1970). Stimulus value role: A theory of marital choice. ***Joumal ofMarriage and the Family, 32,*** 465-481.

Mussweiler, T. (2003). Comparison processes in social judgment: Mechanisms and consequences. Psychological ***Review, 110(3),*** 472-489.

Mussweüer, T., & FOrster, J. (2000). The sex-aggression link: A percepdon-behavior dissociaüon. ***Joumal of Personality and Social Psychology, 79,*** 507-520.

Mussweiler, T., Rüter, K., & Epstude, K. (2004). The man who wasn't there: Subliminal social comparison stan- dards influence self-evaluation. ***Joumal of Experimental Social Psychology,*** 40(5), 689-696.

Mussweiler, T., & Strack, F. (1999). Comparing is believing: A seleetive accessibility model of judgmental anc- horing. in W. Stroebe & M. Hewstone (Eds.), ***European review of*** sodal ***psychology*** (Vol. 10, s. 135-167). Chichester, Engiand: Wiiey.

Mussweiler, T., Strack, F., & Pfeiffer, T. (2000). Overcoming the inevitable anehoring effect: Considering the op- posite compensates for seleetive accessibility. ***Personality and Social Psychology*** Bulletin, ***260***, 1142-1150.

Myers.D. G., & Scanzoni, L. D. (2006). What godhas joined together: The Chrisüan cass/or gay marriage. Harper Collins: San Francisco.

Nadler, A. (2002). Inter-group helping relations as power relations: Maintaining or challenging social dominan- ce between groups through helping. ***Joumal of*** Sodal Issues, 58, 487-502.

Nadler, A., Eüis, S., & Bar, I. (2003). To seek or not to seeİc The relationship benveen help seeking and job performance evaluaüons as moderated by task-relevant expertise. ***Joumal of Applied Social*** Psychology, 33,91-109.

Nail, P. R. (1986). Toward an integration of some models and theories of social response. ***Psychological Bulletin, 100,*** 190-206.

Nail, P. R., McDonald, G., & Levy, D. A. (2000). Proposal of a four-dimensional model of social response. ***Psychological*** Bulletin, ***126,*** 454*470.

Nail, P. R., Misak, J. E., & Davis, R. M. (2004). Self-affirmation versus self-consistency: A comparison of two compedng self-theories of dissonance phenomena. ***Personality and İndividual Differences, 36,***1893-1905.

Naimi, T., Brewer, B., Mokdad, A., Serdula, M., Denny, C., & Marks, J. (2003). Binge drinking among U.S. adults. ***Joumal of the American Medical Association, 289,*** 70-75.

Napier, J., & Tyler, T. (2008). Does moral conviction really override concerns about procedural justice? A re- examination of the value proteetion model. Sodal Justice Research, 21, 509-528.

Nasco, S. A., & Marsh, K. L. (1999). Gaining control through counterfactual thinking. ***Personality and Social Psychology*** Bulletin, 25, 556-568.

Nathanson, S. (1987). ***An tyc for an eye? The morality of pimishing by death.*** Totowa. NJ: Rowman «Sr Urt National Center for Health Staüstics. (2005). Marriage and divorce. Retrieved on September 19, 2006 £ www.cdc.gov/nchs/fastats/divorce ***html (Retrieved from on September 19, 2006).***

National Çenter for Vivaî Stansncs. (2001). ***Crime jacts at a glance.*** Retrieved from Bureau of Justice Sta**t www.ojp.usdoj.gov/bjs/glance/hmrt.htm National Research Council (2003). ***The polygraph and lie deteetion***. Washington, DC: National Academies National Trends in Risk Behaviors (2008). Youth Risk Behavior Surveillance System, Çenter for Disease C and Prevention. Retrieved on December 30, 2008, from www.cdc.gov/HealthyYouth/yrbs/trends htm Neii v. Biggers, 409 U. S. 188 (1972).

Nel, E., Helmreıch. R., & Aronson, E- (1969). Opinion change in the advocate as a funetion of the ptrsuarihfff* of his audience: A clarification of the meaning of dissonance. ***Journal of Personality and*** Social ***PsycHol 12***, 117-124.

Nelson, D. E.ı Bland, S., Powell-Grmer, E., Klein, R., Wells, H. E., Hogelin, G., & Marks, J. S. (2002), State in health risk factors and receipt of clinical preventive servlces among US adults during the 1990s, Jourîj't ***of the American Medical Associadon, 287,*** 2659-2667.

Nemeth, C. J., & Chiles, C. (1988). Modeling courage: The role of dissent in fostering independence. furopeafL ***Journal of Social Psychology,*** 18, 275-280.

Nes, 1_., & Segerstrom, S. (2006). Dispositional optimism and coping: A meta-anaîytic rcview. ***Personality and S<F cial Psychology*** Revievv, 10, 235-251.

Neuberg, S. L. (1988). Bchaviotal implications of information presemed outside of awareness: The effect of suhhmiK: nal presentation of trait information on behavior in the prisoner's dilemma game. ***Social Cognition,*** 6,207-230;

Newcomb, T. M. (1961). The ***acquaintance process.*** New York: Holt, Rinehart and Winston.

Newman, L. S. (1996). Trait impressions as heuristics for predieting future behavior. ***Personality and Social Psychology*** Bulletin, 22, 395-411.

Nichols, J. G. (1975). Casual attributıons and other achievement-related cognidons: Effects of task outeome, at- tainment value, and sex. ***Journal of Personality and Social Psychology,*** 31, 379-389.

Nicholson, R, Cole, S. G., & Rocklm, T. (1985). Conformity in the Asch situation: A comparison between con- temporary British and U.S. university students. Brîtish Journal ***of*** Soda! ***Psychology,*** 24, 59-63.

Nickerson, C, Schwarz, N., Diener, E., <Sr Kahneman, D. (2003). Zeroing in on the dark side of the American Dream: A doser look at the negative consequences of the goal for financial success. ***Psycholoğical Science,*** 14, 531-536.

Niedenthal, P. M., & Ki taya ma, S. (1994). (Eds.). ***The heart's eye: Emotional influences tn perception and attention.*** San Diego, CA: Academic Press.

Niedenthal, P. M., Tangney, J. P., & Gavanski, I. (1994). "If only I werenV versus "If only I hadn't": Distingu- ishing shame and guilt in counterfactual thinking. ***Journal of Personality and Social Psychology, 67,***585-595. NTMH Multisite HIV Prevention Trial Group (1998June 19). The NİMH Multisite HTV Prevention Trial: Redu- cing sexual HIV risk behavior. Science, 280, 1889-1894.

NİMH Multisite HIV Prevention Trial Group (2001). Soeial-cognitive theory mediators of behavior change in the National İnstıtute of Mental Health Multisite HIV Prevention Trial. Health ***Psychology, 20,*** 369-376. Nisbett, R. E. (1993). Violence and U.S. regional culture. American Psychologist, ***48,***441-449.

Nisbett, R. E. (2003). ***The geography of thought: How Asians and Westemers think differently'and why.*** New York: Free Press.

Nisbett, R. E-, Caputo, C., Legant, P-, & Marecek, J. (1973). Behavior as seen by the actor and by the observer. ***Journal of Personality and Social Psychology,*** 27,154-164.

Nisbett* R. E., Petıg, K., Choi, I,, & Norenzayan, A. (2001). Culture and systems of thought*. Holistic vs. analy- tic cognition. ***Psycholoğical Review, 108,*** 291-310.

Nisbett, R. E., & Cohen, D. (1996). Culture ***of honor The psychology of violence*** in the South. Boulder, CO: West- view Press.

Nisbett, R. E., Fong, G. T., Lehman, D. R., & Cheng, P. W. (1987). Teaching reasoning. Science, ***238***, 625-631. Nisbett, R. E., & Ross, L. (1980). ***Human inference: Strategies and shortcomings of*** human judgment. Englewood Clifis, NJ: Prentice Hail.

Nisbett, R. E., & Wiison, T. D. (1977). Telling more than we can know: Verbal reports on mental processes. Psycholoğical Revievv, ***84,*** 231-259.

Nixon, R. M. (1990). In the arena: Amemoir o/ victory, dejeat, and renewai. NewYorV. Stenon & Schuster.

Noar, S. M., Benac, C. N., Harris, M. S. (2007). Does tailoring matter? Meta-anaîytic review of tailored print he- ahh behavior change interventions. Psycholoğical Bulletin, 133,673-693.

Noguchi, K., Albarracin, D., Durantini, M., & Glasman, L (2007). Who participates in which health promotion programs? A meta-analysis of motivations underlying enrollmeM and retention in HlV-prevention interventions. Psycholoğical Bulletin, 133,955-975.

Nolan, J-. Schultz, P., Cialdini. R., Goldstem, N., & Griskcvicius, V. (2008). Normative social influence is un- derdetected. Personality and Social Psychology Bulletin, 34,913-923.

Noleti-Hoeksema, S., Girgus, J. S., & Seligman, M. E. P. (1986). Leamed helplessness in children: A îongitudi- nal study of depression, achievement, and expıanaıory style. Journal oj Personality ***and*** Social Psychology, 51, 435-442.

Norenzayan, A., Choi, I., & Nisbett, R. E, (1999). Eastem and Westem perceptions of causality for social behavior Lay theories about personalities and situations. İn D. A. Prentice & O. T. Miller (Eds.), Cuitural dıvt- ***des: Understanding and overeoming group conflict*** (s. 239-272). New York: Russeîl Sage Foundation.

Norenzayan, A., Choi, 1., & Peng, K. (2007). Perception and cognition. In S. Kitayama & D. Cohen (Eds.), Hand- ***book of cuitural psychology*** (s. 569-594). New York: Guilford.

Norenzayan, A., & Heine, S. J. (2005). Psychological universals: What are they and how can we know? ***Psychological Bulletin, 231,*** 763-784.

Norenzayan, A., & Nisbett, R. E. (2000). Culture and causal cognition. ***Current*** Direction in ***Psychological Scien• ce,*** 9, 132-135.

Norenzayan, A., & Shariff, A. F. (2008). The origin and evolution of religious prosociality. Science, 322,58-62.

North, A. C., Tarrant, M., & Hargreaves, D. J. (2004). The effects of music on helping behavior. A field study. Environment ***and Behavior, 36,*** 266-275.

Nosek, B. A, Greenwald, A G., & Banaji, M. R. (2005). Understanding and using the implicit association test: II. Method variables and construct valldity. Personality ***and Social*** Psychology Bulletin, 31,166-180.

Novrak, A., Szamrej, & Latan*, B. (1990). From primce attitude to pubüc opinion: A dynamic theory of social impact. Psychological Revievv, 97,362-376.

O'Brien, S. (2004, May 21). Researcher It's not bad apples, it's the barrel. Retrieved on January 20, 2005, from CNN.com www.cnn.com/2004AJS/05/21/zlntbarbo.acces**:**

Ochsner, K. (2007). Social cognitive neuroscience: Historical development, core principles, and future promise. İn A. W. Kruglanski *&s* E T. Higgins (Eds.), ***Social psychology: Handbook ofbasic principles*** (2nd ed., s. 39-66). New York: Guilford.

O'Connor, K. M., dr Caraevale, P. J. (1997). A nasty but effective negotiation strategy: Misrepresentation of a common-value issue. Personality and Social Psychology Bulletin, 23, 504-515.

0*Leary, A. (1990). Stress, emotion, and human immune function. ***Psychological Bulletin, 108,***363-382.

O'Sullivan, C. S., & Durso, F. T. (1984). Effects of schema-incongruent information on memory for stereotypi- cal attributes. Joumal ***of Personality and Social Psychology,*** 47,55-70.

Ofshe, R., & Watters, E. (1994). ***Making monsters: False memories, psychotherapy,*** and sexual hysteria. New York: Scribner.

Oglesby, C. (2004, April **6**). Survey: Adults stili skip condom use. CNN.com. Retrieved on December 30,2008, from www.cnn.com/2004/HEALTH/04/06/std.awareness/

Ogloff, J. R. P., & Vidmar, N. (1994). The impact of pretrial pubÜcity on jurors: A study to compare the relati- ve effects of television and print media in a child sex abuse case. Law ***and*** Human Behavior, 13, 507-525,

Ohbuchi, K., & Baba, R. (1988). Selecüon of influence strategies in interpersonal confUcts: Effects of sex, interpersonal relations, and goals. Tohofeu ***Psycholog^ca*** Folia, 47, 63-73.

Ohbuchi, K., Ohno, T., & Mukai, H. (1993). Empathy and aggression: Effects of seif-disclosure and fearful ap- peal. Journal ***of Social Psychology, 133,*** 243-253.

Ohbuchi, K., & Şato, K. (1994). Children's reactions to mitigaticg accounts: Apologies, excuses, and intentiona- lity of harm. Journal ***of*** Sodal Psychology, 134,5-17.

Oishi, S., Rothman, A. J., Snyder, M., ***Su,],*** Zehm, K., Hertel, A. W., et al. (2007). The socioecologicaİ model of procommunity action: The benefits of residential stability. Joumal ***of*** Personality ***and*** Sodal Psychology, 93, 831-844.

Oishi, S., Schimmack, U., & Colcombe, S. J. (2003). The contextual and systematic nature of life satisfaction f* judgments. Joumal ***of*** Experimental Social Psychology, 39, 232-247.

Oishi, S., Wyer, R. S., & Colcombe, S. J. (2000). Cuitural variation in the use of current life satisfaction to pre- dict the future. ***Joumal of Personality and*** Social Psychology, ***78,***434-445.

Olson, J., & Stone, J. (2005). The influence of behavior on attitudes. İn D. Albarracln, B. T. Johnson, *&* M. P. Zanna (Eds.), The ***handbook of*** attitudes (s. 223-271). Mahwah, NJ: Erlbaum.

Olson, J. M., Veraon, P. A., Harris, J. A,, &Jang, K. L. (2001). The heritability of attitudes: A study of twins. Joumal ***of Personality and Social Psychology,*** 80(6), 845-860.

Olson, M. A., <Sr Fazio, R. H. (2001). İmplidt attitude formation through ckssical conditioning, ***Psychological Science, 12,***413-417.

Olsson, N. (2000). A comparison of correlation, calibration, and diagnosticity as measures of the confidence-accuracy relationship. Journal ***of Applied Psychology, 85,***504-511.

Olvveus, D. (1991). Bully/victim problems among schoolchildren: Basic facıs and effects of a school-based nter» vention program. In D. Pepler & K. Rubin (Eds.), ***The development and treatment of chtldhood*** aggression (411-448). Hillsdale, NJ: Erlbaum. *

01weus, D. (1995a). BuUying ot peer abuse at school: Facts and interventions. ***Current Directions*** in ***Psycholûtri^ cal Science,*** 4, 196-200. ..■■ ■?

01weus, D. (1995b). Bu'Uying or peer abuse in school: Intervendon and prevention. In G. Davies, S. Lloyd-Bos^ tock, M. McMurran, & C. Wiison (Eds.), ***Psychology, law, andcriminal justice: International developments research and practice*** (s. 248-263). Berlin: de Gruyter. -wi

Olweus, D. (1996). BuUying at school: KnowIedge bas e and an effective intervention program. İn C. Fems & Grisso (Eds.), Understanding aggressive behavior in children (s. 265-276). New York: New York Academy ofc- Sciences. v

Olweus, D. (1997). Tackling peer vicûmization with a school-based intervention program. In D. Fry & K. Bjorkqvist (Eds.), ***Cultural variation*** in ***conflict resolution: Altematives to violence*** (s. 215-231). Mahwah, NJ: Erlbaum. - 01weus

D. (2003). Prevalence estimation of school bullying. Aggressive ***Behavior 29,*** 239-268. Ijf
Omoto, A. M. (Ed.). (2005) ***Processes of community change and social action.*** Mahwah, NJ: Erlbaum. Oppenheimer, D.
M. (2004). spontaneous discounting of availabüity in Crequency judgment tasks. Psychological ***Science,*** 25, 100-105.
OrbellJ. M., vande Kragt, A. J. C., & Dawes, R. M. (1988). Explaining discussion-induced comparison. ***Journal of Personality and*** Social ***Psychology,*** 54, 811-819. *
Ortony, A., Clore, G., & Collins, A. (1988). The cognitive struеture of emotions. Cambridge: Cambridge Üni-N versity Press.
Orvis, B. R., Cunningham, J. D., & Kelley, H. H. (1975). A doser examinadon of causal inference: The role of con- sensus, distinetiveness, and consistency information. ***Journal of Personality and Social Psychology,*** 32,605-616. Oskamp, S.
(1995). Appİying social psychology to avoid ecological disascer. ***Journal of Social*** issues, 51* 217-2385' Oskamp, S.
(2000). A sustainable future for humanity? How can psychology help? ***American Psychologist***, 55, 496-508. ' ' :
Oskamp, S., Burkhardt, R. I., Schultz, P. W., Hurin, S., & Zelezny, L. (1998). Predicting three dimensions of re- sidential cvrbside reeyding: An observational study. ***Journal of Envirorunental Education***, 29, 37-42 Osofsky, M. J., Bandura, A., & Zimbardo, P. G. (2005). The role of moral disengagement in the execution process. ***Law and*** Human ***Behavior, 29,***371-393.
Ostrom, T., & Sedikides, C. (1992). Out-group homogeneity effects in natural and minimal groups. Psychologi- ***cal Bulletin, 112,*** 536-552.
Oyserman, D., & Lee, S. (2008). Does culture influence what and how we think? Effects of priming individua- lism and collecdvism. ***Psycholožical Bulletin,*** 134, 311-342.
Paik, H., & Comstock, G. (1994). The effects of television violence on antisocial behavior A meta-analysis. Com- munication ***Research, 21,*** 516-546.
Palmer, J., & Loveland, J. (2008). The influence of group discussion on performance judgments: Raüng accuracy, contrast effects, and halo. JoumaJ ***of Psychology: Interdisciplinary and Applied,*** 142,117-130.
Parish, A. R., de Waal, F. B. M., and Haig, D. (2000). The other "closest living relative": How bonobos ***(Pan*** pa- niscus) challenge traditional assuraptions about females, dominance, intra- and intersexual interaenons, and hominid evoVuûon. Annols ***of*** the New York A***caâany of Sciences, 907***,97-113.
Park, B., & Rodıbart, M. (1982). Perception of out-group homogeneity and levels of social categorization: Memory for the subordinate attributes of in-group and out-group members. ***Journal of Personality and SocUd Psychology,*** 42,1051-1068.
Parke, R. D., Berkowitz, L., Leyens J. ?., West, S. G., Sebastian, R. J. (1977). Some effects of violent and non- violent movies on the behavior of juvenile delinquents. In L. Berkovvitz (Ed.), ***Advances*** in ***experimental*** soda! psychology (Vol. 10, s. 135-172). New York: Academic Press.
Parks, C. D., & Rumble, A. C. (2001). Elements of redprodcy and social value orientation. ***Personality and*** Sodal Psychology Bulletin, 27,1301-1309.
Patel, R., & Pannender, M. J. C. (2005). The persistence of traditional gender roles in the informadon technology sector: A study of female engineers in India. ***information Technologies and International Development, 2,***29-46 Patrick, C. J., & Iacono, W. G. (1989). Psychopathy, threat, and polygraph test accuracy. ***Journal of Applied*** Psychology, 74,347—355.
Patterson, A. (1974, September). Hostillty ***catharsis:*** A ***naturalistte quasi~experiment.*** Paper presented at the annu- al meeting of the American Psycholoğical Associadon, New Orleans.
Patton, P. (1989, August **6**). Steve Jobs out for revenge. New ***York*** Times Magazine, s. 23, 52, 56, 58.
Paulus, P. B. (1998). Developing consensus about grempthink after ali these years. Organizorionai ***Behavior and Human Decision Processes, 73,***362-374.
paulus, P. B., McCain, G., & Cox, V. (1981). Prison standards: Some perünent data on crovvding. ***Federal Proba- tion,*** 15, 48-54.
pavlidis, I., Eberhardt, N. L., <5z Levine, J. A. (2002). Seeing through the face of deception: Thermal imagıng of- fers a promising hands-off approach to mass security screening. Nature, 425, 35.
payne, B. (2006). Weapon bias: Split-second decisions and unintended stereotyping. ***Current Directions*** in Psychological Science, 15, 287-291.
payne, B. K. (2001). Prejudice and perception: The role of automatic and controlled processes in misperceiving a weapon. Joumal ***of Personality and Social Psychology, 81,***181-192.
Peace in the Middle East may be impossible: Lee D. Ross on naive realism and conflict resolution. ***American Psychological Society Observer,*** 17, 9-11.
pechmann, C., & Knight, S. J. (2002). An experimenwl investigation of the joint effects of advertising and peers on adolescents' beliefs and intentions about cigarette consumption. ***Joumal of Consumer Research, 29,*** 5-19.
Pennebaker, J. W. (1990). ***Opening up: The healing*** povvers ***of confiding*** in ***others.*** New York: Morrow.
Pennebaker, J. W. (1997). Writing about emotional experiences as a therapeutic process. Psychological ***Science,*** S, 162-166.
Pennebaker, J. W. (2001). Deaİing with a traumatic experience immediately after it occurs. ***Advances in Mind- Body Medicine, 17,*** 160-162.
Pennebaker, J. W. (2004). Theories, therapies, and taxpayers: On the complexities of the expressive writing paradigm. Clinical ***Psychology: Science and Practice,*** 11,138-142.
Pennebaker, J. W., Barger, S. D., & Tiebout, J. (1989). Disclosure of traumas and Health among Holocaust sur- vivors. Psychosomatic Medicine, 51, 577-589.
Pennebaker, J. W., & Beale, S. K. (1986). Confronting a traumatic event: Toward an understanding of Lnhibiti- on and disease. Joumal ***of Abnormal Psychology, 95,*** 274-281.

Pennebaker, J. W., Coider, M., & Sharp, L. K. (1990). Accelerating the coping process. ***Joumal of Personality and Social Psychology,*** 58, 528-537.

Pennebaker, J. W., & Francis, M. E. (1996). Cognitive, emotional, and language processes in disclosure. ***Cognition and Emotion, 10,***601-626.

Pennebaker, J. W.,t & Sanders, D. Y. (1976). American graffiti: Effects of authority and reactance arousal. Personal ***xty and Social Psychology*** Bulletin, 2, 264-267.

Penner, L. (2002). Dispositional and organizational influences on sustained volunteerism: An interactionist perspeetive. ***Joumal of Social Issues, 58,*** 447-467.

Penner, L. A. (2000). The causes of sustained volunteerism: An interactionist perspeetive. ***Joumal of*** Social Issu- es, ***58,*** 447-467.

Penner, L. A. (2004). Volunteerism and social problems: Making things betler or worse? Journal ***of*** Social Issues, 60(3), 645-666.

Penner, L. A., Dovidio, J. F., Ptliavin, J. A., & Schroeder, D. A. (2005). Prosocial behavior Multilevel perspeetives. Annual Revfov ***of Psychology, 56,*** 365-392.

Pennington, J., & Schlenker, B. R. (1999). Accountability for consequential decisions: justifying ethical judg- ments to audiences. ***Personality and*** Social ***Psychology*** Bulletin, 25,1067-1081.

Pennington, NM & Hastie» R. (1988). Explanation-based decision making; Effects of memory strueture on judgment. ***Joumal of Experimenuii*** Psychology: ***Leaming, Memory, and Cognition, 14,*** 521-533.

Pennington, N., & Hastie, R (1990). Practical implications of psychological research on juror and jury decision making. ***Personality and Social Psychology Bulletin, 16,*** 90-105.

Penrod, S. D., & Cuder, B. (1999). Prevenüng mistaken convictions in eyewitness identification trials: The case against traditional safeguards. in R. Roesch, S. D. Hart, & J. R. P. Ogloff (Eds.), ***Psychology and*** law: ***The State of the discipline*** (s. 89-118). New York: Kluwer.

Peplau, LA..& Perlman, D. (1982). Perspeetives on loneliness. In L. A. Peplau & D. Perlman (Eds.), Loneliness.- A ***sourcebook of current theory, research, and therapy*** (s. 1-18). New York: Wiley.

Perlstein, L. (1999, November 14). The sweet rewards of leaming: Teaehers motivate students with tokens for fries and candy. Washington Post, s. Al, A14.

Perrett, D. I., May, K. A., & Yoshikawa, S. (1994). Facial shape and judgments of female attraetivenesss. Nature, ***368,*** 239-242.

Perrin, S., & Spencer, C. (1981). independence or conformity in the Asch experiment as a refleetion of cuitural or situational factors. Bridsh ***Joumal of Social Psychology, 20, 205-209.***

Peters J. M., Avol, E., Gauderman, W. J., Linn, W. S., Navidi, W., London, S. J., Margolis, H., Rappaport, E., Vo- ra, H., Gong, H. JrM & Thomas, D. C. (1999). A study of twelve Southern Califomia communities with dif- fering levels and types of air polludon: II. Effects on pulmonary function. ***American Joumal of Respiratory and Critical Cart Medicine,*** 159, 76S-775.

Peters, L. H., Hartke, D. D., & Pohlmann. J. T. (1985). Fiedler's contingency theory of leadership: An applic^. on of the meta-anaîysis procedures of Schmidt and Hunter. ***Psychologıcal Bulletin, 97,*** 274-285.

Peterson, A. A., Hayes, G. A., & Olson, J. M. (2008). Self-esteem differences in the effects of temporal distance on behavioral intentions in the health domain. Journal ***oj*** Personality, 76, 305-322.

Peterson, C., & Park, N. (2007). Explanatory siyle and emotion regulation. lnj. J. Gross (Ed.), Handbook o/emotion ***regulation*** (s. 159-179). NewYork Guilford Press.

Peterson, C., & Seligman, M. E. P. (1984). Causal ejcplanations as a risk factor for depression: Theory and evidence. ***Psycholoğical*** Review, 91, 347-374.

Peterson, R. D., & Bailey, W. C (1988). Murder and Capital punishment in the evolving context of the post-Fur- man era. Social Forces, **66**, 774-807.

Petrie, K. J., Booth, R. J., Gr Pennebaker, J. W. (1998). The immunological effects of thought suppression. Journal ***oj*** Personality ***and*** Social Psychology, 75,1264-1272.

Petroselli, D. M., & Knobler, P. (1998). Trhımph ***of justice:*** Closing the ***book on the Simpson saga.*** New York: Crown.

Pettigrew, T., & Tropp, L. (2006). A meta-analytic test of intergroup contact theory. ***Journal of Personality and Social Psychology***, ***90,*** 751-783.

Pettigrew, T. (in press). Final reflections. İn U. Wagner, L. Tropp, G. Finchilescu, & C. Tredoux (Eds.), ***Emer-*** ging ***research directions for improving intergroup relations: Building on the legacy of Thomas F. Pettigrew.*** Ox- ford, England: BladoveU.

Petdgrew, T. F. (1958). Personality and sodoculmral factors and intergroup attitudes: A cross-nanonal comparison. Journal ***of*** Conjlict Resolution, 2,29-42,

Pettigrew, T. F. (1969). Racially separate or together? ***Journal of*** Sodal issues, **25,** 43-69.

Pettigrew, T. F. (1979). The ultimate attribution error: Extending Allport's cognitive analysis of prejudice. ***Personality and Social*** Psychology Bulletin, 5,461-476.

Pettigrew, T. F. (1985). New black-white pattems: How best to conceptualize them? Annual ***Review of*** Sodology, 11,329-346.

Pettigrew, T. F. (1989). The nature of modern racism in the United States. Revue ***Internationale de Psychologie So-*** ciûlc, **2,** 291-303.

Pettigrew, T. F. (1991). Normative theory in intergroup relations: Explaining both harmony and conflict. Psycho- ***logy and Developing Societies,*** 3,3-16.

Pettigrew, T. F. (1998). Reactions toward the new minorities of Western Europe. ***Annual*** Review ***of Sociology,*** 24, 77-103.

Pettigrew, T, F.,Jackson, J. S-, Brika,J. B., Lemaine, G., Meertens, R W., Wagner, U., & Zick, A, (1998). Out- group prejudice in westem Europe. ***European*** Review ***of*** Social Psychology, **8**, 241-273.

Petrigrew, T. F., & Meertens, R W. (1995), Subtle and blatant prejudice in westem Europe. ***European Journal of Social Psychology***, 25, 57-75.

Pettigrew, T. F., & Tropp, L. (2003). ***A meta-analytic test and reformulation of intergroup contact theory.*** Unpub- lished manuscript.

Pectigrew, T. F., & Tropp, L. R (2006), A meta-analytic test of intergroup contact theory. ***Journal of Personality and Social Psychology, 90,*** 751-783.

Petty, R E. (1995). Attitude change. İn A. Tesser (Ed.), ***Advanced social psychology*** (s. 195-255). New York: McGraw-Hill.

Petty, R. E., & Brock, T. C. (1981). Thought disruption and persuasion: Assessing the validity of attitude change experiments. İn R. E. Petty, T. M. Ostrom, & T. C. Brock (Eds.), ***Cognitive responses*** in ***persuasion*** (s. 55-79), Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Petty, R. E., & Cadoppo, J. T. (1986). Communication ***and persuasion:*** Central ***and peripheral routes to*** attitude ***change***. New York: Springer-Verlag.

Petty, R. E., Cadoppo, j. T., & Goldman, R (1981). Personal involvement as a determinant of argument-based persuasion. ***Journal of Personality and Social Psychology,*** 41, 847-855.

Petty, R E., Cadoppo, J. T., Strathman, A. J., & Priester, J. R (2005). To think or not to think: Exploring two routes to persuasion. İn T. C. Brock & M. C. Green (Eds.), Persuasion: Psycholoğical insights ***and perspectives.*** Thousand Oaks, CA: Sage Publications, Inc.

Petty, R. E., Haugtvedt, C. P., & Smith, S. M. (1995). Elaboration as a determinant of attitude strength. İn R E. Petty & j. A. Krosnick (Eds.), Attitude strength: Antecedents and consequences (s. 93-130). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Petty, R E., &r Wegener, D. T. (1999). The elaboration likelihood model: Current status and controversies. İn S. Chaiken & Y. Trope (Eds.), ***Dual-process theories*** in ***social psychology*** (s. 41-72). New York: Guilford Press.

Petty, R E., & Wegener, D. T. (1999). The elaboration likelihood model: Current status and controversies. In S. Chaiken & Y. Trope (Eds.), Dual-process ***theories*** in ***social psychology*** (s. 37-72). New York: Guilford Press.

Petty, R. E., Wells, G. L., & Brock, T. C. (1976). Distraction can enhance or reduce yielding to propaganda: Tho- ughı di5ruption versus effort justificauon. ***Joumal oj Personality and*** Social Psychology, 34, 874-884.

Pezdek, K., fit Banks, W. P. (Eds). (1996). The recovered ***memory/jalse memory debate.*** San Diego, CA: Academic Press.

Phillips, A. G.. & Silva, P. J. (2005). Self-awareness and the emotional consequencesof self-discrepandes. Per- sortaliry & ***Social Psychology Bulletin,*** 31, 703-713.

Phillips, D. P. (1983). The impact of mass media violence on U.S. homicides. ***American Sociological Review,*** 48, 560-568.

Phillips, D. P. (1986). Natural experiments on the effects of mass media violence on fatal aggression: Strengths and fteaknesses of a new approach. İn L. Berkowitz (Ed.), ***Advances*** in ***experimental social psychology*** (Vol. 19, s. 207-250). Orlando, FL: Academic Press.

Pickel, K. (2007). Remembering and identifying menacing perpetrators: Exposure to violence and the veapon focus effect. In R C. L. Undsay, D. F. Ross, J. D. Read, & M. P. Toglia (Eds.), *The handbook of eyewitness psychology:* Vol II: *Memory jor people* (s. 339-360). Mahwah, NJ: Erlbaum.

Pickett, C. L., & Gardner, W. L. (2005). The social monitoring system: Enhanced sensitivity to social cues as an adaptive response to social exclusion. in K. D. Williams,J. P. Forgas, J. P., & W. von Hippel (Eds.), The ***social outeast: Ostracism, social exclusion, rejeetion, and bullying*** (s. 213-226). New York: Psychology Press.

Pickett, C. L, Silver, M. D., & Brewer, M. B. (2002). The impact of assimiİation and differentiation needs on perceived group importance and judgments of ingroup size. ***Personality and Social*** Psychology Bulletin, 28,546-558.

Püiavin, L M., Püiavin, J. A, & Rodin, J. (1975). Costs, diffusion, and the stigmatized vietim. Joumal ***oj Personality and Social Psychology***, 32,429—438.

Püiavin, J. A. (2008). Long-term benefits of habitual helping: Doing well by doing good. İn B. A. Sullivan, M. Snyder, & J. L. Sullivan (Eds.), ***Cooperation•*** The ***political psychology of ejfective*** human ***interaetion*** (s. 241-258). Malden, MA: Blackwell.

Püiavin, J. A., & Chamg, H. (1990). Altruism: A review of recent theory and research. Annual Revievv ***of Socio-*** logy, 16, 27-65.

Piliavin, J. A, Dovidio, J. F., Gaertner, S. L., & Clark, R D., III. (1981). ***Emergency*** intervention. New York: Academic Press.

Piliavin, J. A., & Püiavin, I. M. (1972). The effect ofblood on reactions to a vietim. ***Joumal of Personality and Social Psychology***, 23, 253-261.

Pincus, W. (2006, February 10). Ex-C1A of&cial faults use of data on lraq. Washmgton ***Post*** (p. A01).

Pinker, S. (2002). ***The blank slate: The modem denial of human nature.*** Ne w York: Vilcing.

Plant, E. A., & Peruche, B. M. (2005). The consequences of race for poliçe officers' responses to criminal sus- peets. ***Psychological Science, 16,***180-183.

Plant, E. A, Devine, P. G., Cox, W. T. L., Coumb, C., Miller, S. L.. Goplen, J., Sr Peruche, B. M. (2009). The Obama effect: Decreasing implicit prejudice and stereotyping

"Plastic oceans." (2008, November 13). Spencer Michels, reporter. The Newshour with Jim Lehrer, Public Broad- casdng System.

Pleban, R., 4c Tesser, A. (1981). The effects of relevance and quality of another's performance on interpersonal closeness. ***Social Psychology Quartetiy,*** 44, 278-285.

PoQingRepon.com. (2003, July 31). PresidentBush:Job ratings. Retrieved from www.pollingreport.com/BuskJcb.htm

Pomfret, J. (2005, November 20). Studem turns body into billboard as the Shirtless Guy. Washington ***Post,*** p. A2.

Pope, H. G., Jr., Gruber, A. J., Mangweth, B., Bureau, B., de Col, C., Jouvent, R., & Hudson, J. I. (2000). Body image perception among men in three countries. ***American Joumal of Psychiatry,*** 157,1297-1301.

Pope, R G., Jr-, Olivardia, R, Gruber, A. J., & Borowiecki, J. (1999). Evolving ideals of male body image as se- en through action toys. ***International Joumal ofEating Disorders, 26,*** 65-72.

Pope, H. G., Jr., Phillips, K. A., & Olivardia, R (2000). The ***Adonis complcc The secret*** crisis ***of male body obses-*** sion. New York: Freeman.

Poppe, E, (2001). Effects of Changes in GNP and Perceived Group Characteristics on National and Ethnic Ste- reotypes in Central and Eastem Europe. J. ***Applied Social Psychology*** 31,***1689-1708.***

Pom in the USA (2004, September 5). CBS News 60 Mtnuces. Retrieved on ***July*** 14, 2005, from www.cbsnews.eom/stories/2003/li/21/60minutes/main585049.shtml.

Poner, J. R. (1971). Black child, whitc chili* ***The development of racial attitudes.*** Cambridge, MA: Harvard Univer- sicy Press.

Porter,J. R., <Sr VVashington, R. E. (1979). Black identity and self-esteem, ***1968-1978. Annual Review ojSociology, 5,*** 53-74.

Porter, J. R., <Sr Washington, R. E. (1989). Developments in research on black identity and self-esteem, 1979-1988. Revue ***Internationale de Psychoğie Sociale,*** 2, 339-353.

Posada, S., & Colell, M. (2007). Another gorilla (Gorilla gorilla gorilla) recognces himself in a mirror. Amerle». ' ***Journal ojPrimatology, 69(5),*** 576-583.

Postmes, T., & Spears, R. (1998). Deindividuation and antinormative behavior: A meta-analysis. Psycholoele I ' Bulletin, 123, 238-259.

Postmes, T., Spears, R., & Cihangir, S. (2001). Quality of decision making and group norms. Joumal ***oj Person^.*** İity ***and*** Socia! Psychology, ***80,*** 918-930.

Powledge, F. (1991). ***Free at last? The*** civil rights ***movement and the people*** who ***made it.*** Boston: Little, Brown ***•% i***

Pratkanis, A. R. (1992). The cargo-cult Science of subliminal persuasion. ***Skeptical Inquirer, 16,*** 260-272. *** Pratı, T. C., Cullen, F. T., Blevins, K. R., Daigle, L. E., & Madensen, T. D. (Eds.). (2006). The empincal status'dj^ ***deterrence theory.*** New Brunswick, NJ: Transaction.

Preston, S. D., & De Waal, F. B. M. (2002). Empathy: İts ultimate and proximate bases. ***Behaviorai and BrainScbi ences, 25,***1-72.

Preston, JM <Sr Wegner, D. (2007). The eureka error İnadvertent piagiarism by misattributions of effort Jmırnofi ***oj Personality and Social*** Psychology, ***92,*** 575-584.

Prevalence of ovenveight and obesicy among adults: United States, 2003-2004. National Çenter for Health Stat? tistics. Retrieved on December 30, 2008, from www.cdc.gov/nchs/products/pubs/pubd/hesuts/overwe. " ight/overwght_aduit_03.htm

Pronin, E., Gilovich, T., & Ross, L. (2004). Objectivity in the eye of the beholder: Divergent perceptions of bias ı in self

versus others. ***Psychological Review,*** lil, 781-799.

Pronin, E., Un, D. Y., & Ross, L (2002). The bias blind spot: Perceptions of bias in self versus others. ***Pcrsona**** iity ***and Social Psychology*** Bulletin, 28, 369-381.

Pruitt, D. G. (1998). Social conflict İn D. T. Gilbert, S. T. Fiske, & G. Undzey (Eds.), ***The handbook ojsocUii' psychology*** (4th ed., Vol. 2, s. 470-503). New York: McGraw-Hill.

Puente. M. (2005, March 2). Rent this space: Bodies double as billboards. USToday.com. Retrieved on December 23, 2005, from www.usatoday.comAije/lijestyle/2005'03-02-body-ad$jc.htm.

Purdham, T. S. (1997, March 28). Tapes left by cult suggest comet was the sign to die. New York Times, p. A2. Putnam, R. D. (2000). Bovvling ***alone: The collapseandrevival oj American community.*** New York: Simon & Schuster. Qin, j., Ogle, C., Sr Goodman, G. (2008). Adults* memories of childhood: True and faise reports. ***Journal ojEx* perimental*** Psychology; ***Applied***, 14, 373-391.

Quattrone, G. A. (1982). Behaviorai consequences of attributional bias. ***Social Cognition, 1***, 358-378.

Quattrone, G. A. (1986). On the perception of a group's variability. İn S. Worchel & W. G. Austin (Eds.), Psycho- Iogy ***oj intergroup relations*** (2nd ed.). Chicago: Nelson-Hall.

Quattrone, G. A., & Jones, E. E. (1980). The perception of variability within ingroups and outgroups: Implica- tions for the law of small numbers. Journal ***oj Personality and Social*** Psychology, 38,141—152.

Quick stats binge drinking (2008). Department of Health and Human Services, Çenter for Disease Control and Prevention. Retrieved on December 30, 2008, from www.cdc.gov/alcohol/quickstats/binge_drinking.htm Quinn, A., & Schlenker, B. R (2002). Can accountability produce independence? Goals as determinanta of the impact of accountability on conformity. ***Personality and Social Psychology Bulletin, 28,*** 472-483.

Rajecki, D. W., Kidd, R. F., & Ivins, B. (1976). Social facilitation in chickens: A different ievel of analysis. ***Journal oj Experimental*** Social ***Psychology,*** 12, 233-246.

Ramirez, A. (2005, December 2). New Yorkers take a stand standing up. New ***York*** Times, p. Bl.

Ramsey, S. J. (1981). The kinesics of femininity in Japanese women. ***Language Sciences***, 3,104-123.

Rapoport, A., & Chammah, A. M. (1965). ***Prisoner's dilemma: A study in conflict and cooperation.*** Ann Arbon University of Michigan Piess.

Raps, C. S., Peterson, C., Jonas, M., & Seligman, M. E. P. (1982). Patient behavior in hospitals: Helplessness, re* actance, or both? Joumal ***oj Personality andSocial Psychology, 42,***1036-1041.

Reagan, R. (1990). An ***American lije.*** New York: Simon & Schuster.

Rector, M., & Neiva, E. (1996). Communication and personal relations in Brazil. In W. B. Gudykunst, S. Ting- Toomey, & T. Nishida (Eds.), Communication in ***personal relationships across cultures*** (s. 156-173). Thousand Oaks, CA: Sage.

Redlawsk, D. P. (2002). Hot cognition or cool consideration? Testing the effects of motivated reasoning on po- litical decision making. ***Joumal ojPolitics, 64,***1021-1044.

Regan, P. C., & Berscheid, E. (1997). Gender diffeTences in characteristics desired in a potential sexual and mar- riage partner. ***Joumal oj Psychology and*** Human ***Sexuality,*** 9, 25-37.

Regan, P. C., & Berscheid, E. (1999). Lust: What ***we*** fenow about human ***sexual desire.*** Thousand Oaks, CA: Sage. Reid, P. T., & Cooper, S. M., &r Banks, K. H. (2008). Girls to women: Developmentai theory, research, and issu- es. In F. L Denmark & M. A. Paludi (Eds.), ***Psychology oj women: A handbook oj issues and theories*** (s. 237-270). Westpon, CT: Praeger.

Reifman, A. S., Larrick, R. P., Crandall, C. S., & Fein, S. (1996). Prcdicting ***sporting*** events: ***Accuracy*** as ***a funetion of reasons*** analysis, ***expertisc, and task difficulty.*** Unpublished manuseript, Research lnsütute on Addicti- ons, Buffalo, NY.

Reifman. A. S., Larrick, R. P., & Fein, S. (1988). The ***heat-aggression relationship*** in ***majör*** league ***baseball.*** Paper presented at the annual meeting of the American Psycholoğical Association, San'Francisco.

Reis, H. T., & Judd, C. M. (Eds.). (2000). ***Handbook oj research methods*** in social ***and personality pschology.*** Ne w York: Cambridge University Press.

Reis, H. T., & Patrick, B. C. (1996). Auachmem and inlimacy: Component processes. In E. T. Higgins & A. W. Kruglanski (Eds.), Social ***psychology: Handbook ojbasic principles*** (s. 523-563). New York: Guilford Press.

Reis, H. T., Wheeler, L., Speigel, N., Kemis, M. H., Neziek, j., &£ Perri, M. (1982), Physical attractiveness in social interaetion: 2. Why does appcarance affect social experience? Journal ***oj Personality and*** Social ***Psychology,*** 43, 979-996.

Reis, S. M., <Sr Park, S. (2001). Gender differences in high-achieving students in math and science. ***Journal jor the Education oj the Gijted,*** 25, 52-73.

Reisman, J. M. (1990). Intimacy in same-sex friendships. Sex Roles, 23, 65-82.

Reiss, D., & Marino, L. (2001). Mirror self-recognition in the bottlenose dophin: A case of cognitive convergen- ce. ***Proceedings oj the*** National ***Academy oj*** Sciences, 98, 5937-5942.

Reiter, S. M., & Samuei, W. (1980). Littering as a funetion of prior litter and the presence or absence of prohi- bitive signs. ***Journal oj*** Applied Social ***Psychology,*** 10, 45-55.

Reitzes, D. C. (1952). The role of organizational struetures: Union versus neighborhood in a tension siiuation. ***Journal oj Social issues,*** 9, 37-44.

Renaud, J. M., & McConnell, A. R. (2002). Organization of the self-concept and the suppression of self-relevant thoughts. ***Journal oj Bcperimental*** Social Psychology, 38, 79-86.

Renner, M. J., & Mackin, R S. (1998). A life stress instrument for ciassroom use. Teaching ***oj*** Psychology, 25,46-48.

Reno, R R, Cialdini, R. **8**., & Kallgren, C. A. (1993). The transsituational influence of social norms. ***Journal oj Personality and Social Psychology,*** 64, 104-112.

Rensink, R A, (2002). Change deteedon. Annual Review ***oj Psychology,*** 53, 245-277.

Rentfirow, P. J., & Gosling, S. D. (2006). Message in a baliad: The role of music preferences in interpersonai perception. ***Psycholožical Science,*** 17, 236-242.

Report on the global AIDS epidemic: Executive summary (2008). Joint United Natiorıs Programme on H1V/A1DS (UNAIDS). Retrieved on December 30, 2008, from www.unaids.org/en/KnowledgeCentre/HIVData/Global-Report/2008/2008_Global_repon.asp

Rhodes, G., Yoshikawa, S-, Clark, A., Lee, K., McKay, R, & Akamacsu, S. (2001). Attractiveness of facial avera- geness and symmetry in non-Westem cultures: In search of biologically based standards of beauty. ***Perception, 30,*** 611-625.

Rhodes, N., **6**r Wood, W. (1992). Self-esteem and intelligence affect influenceabiiity: The mediating role of message recepdon. Psycholoğical Sulletin, 111,156-171.

Rhodewalt, F., Sanbonmatsu, D. M., Tschanz, B., Feick, D. L., & Waller, A. (1995). Self-handicapping and inter- personal trade-offs: The effects of claimed self-handicaps on observers' performance evaluations and feed- back. ***Personality and Social Psychology*** Bulletin, 21,1042-1050.

Rhodewalt, F., & Vohs, K D. (2005). Defensive strategies, motivation, and the self: A self-regulatory process view. In A. J. Elliot & C. S. Dweck (Eds.), ***Handbook of competence and motivation*** (s. 548-565). New York: Guilford.

Rholes, W. S., Newman, L. S., & Ruble, D. N. (1990). Understanding self and other: Developmentaî and mod- vadonal aspects of perceivüıg persons in terms of invariam dispositions. İn E. T. Higgins & R M. Sorrenti- no (Eds.), ***Handbook oj*** motivation ***and*** cognition; Foundations ***oj*** social ***behavior*** (Vol. 2, s. 369-407). New York: Guilford Press.

Rholes, W. S., Simpson, J. A., & Friedman, M. (2006). Avoidant attaehment and the experience of parendng. ***Personality and*** Sodal Psychology Bulletin, 32, 275-285.

Ricciardelli, L. A., & McCabe, M. P. (2003). A longitudinal analysis of the role of psychosocial factors in predic- ting body change strategies among adolescent boys. ***Sex Roles, 48,*** 349-360.

Richard, F. D., Bond, C. F. Jr., & Stokes-Zoota, J. J. (2001). 'That's completely obvious°and important": Lay judgments of social psycholoğical findings. Personality and Social ***Psychology*** Bulletin, 27,497-505.

Richardson, D., Haramock, G., Smith, S., & Gardner, W. (1994). Empathy as a cognitive inhibitor of interperso- nal aggression. Aggressive ***Behavior, 20,*** 275-289.

Richeson, J. A., & Ambady, N. (2003). Effects of situadon power on automadc raciai prejudice. Journal ***of£xpe-*** rimerttal ***Social Psychology***, 39,177-183.

Richmond, V. P., & McCroskey, J. ***C.*** (1995). ***Nonverbal behavior*** in ***interpersonai relations.*** Needham Heights, MA: Allyn & Bacon.



Richter, C. P. (1957). On the phenomenon of sudden death in animais and man. Psychosomatic 191-198.

Riggs, J. Morgan, & Gumbrecht, L. B. (2005). Correspondence bias and American semıment in the * tember 11, 2001. ***Journal of Applied*** Social Psychology, 35(1), 15-28.

Ringelmann, M. (1913). Recherches sut lcs moteurs anim€s: Travail de l'homme İResearch on driving fi man work]. Annales de l'institut National ***Agronomique***, series 2,***12,*** 1-40.

Riordan, C. A. (1978). Equal-status interracial contact: A review and revision of a concept. Intcn ***of Intercultural Relations,*** 2,161-185.

Robins, R W., & Beer, J. S. (2001). Positive ülusions about the self: Short-term benefıts and long-tennc umal ***of*** Personality and Social Psychology, 80, 340-352.

Robins, R. W., Spranca, M. D., & Mendelson, G. A. (1996). The actor-observer efiect revisited: Effectst dual differences and repeated social interactions on actor and observer attributions. ***Journal of P$ and Social*** Psychology, 71, 375-389.

Rodin, J., & Langer, E. J. (1977). Long-term effects of a control-relevant intervention with the institutıoa ***Journal of*** Personality ***and*** Sodal ***Psychology,*** 35, 897-902.

Rodngo, M. F., & Ato, M. (2002). Testing the group polarization hypothesis by using logit models. Eu ***umal of*** Sodal Psychology, 32,3-18.

Roesch, S. C, & Amirkhan, j. H. (1997). Boundary conditions for self-serving attributions: Another 1 sports pages. ***Journal of Applied Social Psychology, 27,*** 245-261.

Roese, N. J. (1997). Counterfactual thinking. Psycholoğical Bulletin, 121, 133-148.

Roese, N. J., & Jataieson, D. W. (1993), Twenty years of bogus pipeline research: A critical review andı analysis. Psycholoğical Bulletin, 114, 363-375.

Roese, N. J., & Olson, J. M. (1997). Counterfactual thinking: The inteTsection of affect and ftmetıon. Zanna (Ed.), ***Advances*** in ***experimental*** sodal psychology (Vol. 29, s. 1-59). San Diego, CA: Academic^

Rogers, R. (1983). Cognitive and physiological processes in fear appeals and attitude change: A revised theori protection motivation. İn J. T. Cadoppo & R. E. Petty (Eds.), Sodal ***psychophysiology: A sourccbocfö*** 153-176). New York: Guilford Press.

Rogers, R, & Prentice-Dunn, S. (1981). Deindividuation and anger-mediated interracial aggression: Unmask regressive racism. Journal o/Personality and Sodal Psychology, 41,63-73.

Rogers, T. B., Kuiper, N. A., & Kirker, W. S. (1977). Self-reference and the encoding of personal informador^ umal ***oj Personality and*** Social Psychology, 35, 677-688.

Rohan, M., Zanna, M. P. (1996). Value traosmission in families. in C. Seligman, J. M. Olson, &r M. P..-2 (Eds.), The ***psychology of*** values: ***The Ontario Symposium on personality and social psychology*** (VoL ® 253-276). MahvJah, NJ: Erlbaum.

Rohrer, J. H,, Baron, S. H., Hofftnan, E. L-, ***6r*** Swander, D. V. (1954). The stability of autokinetic judgment^ ***umal of Abnormal and*** Social ***Psychology,*** 49, 595-597.

Roiphe, K. (1994). The moming ***after. Sex, fear, andfeminism.*** New York: Uttle, Brovm.

Rosch, E., & Lloyd, B. (Eds.). (1978). ***Cognition and categorization.*** Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Roseman, 1., & Smith, C. (2001). Appraisal theory: Overview, assumptions, varieties, controversies. ln£| Scherer, A. Schorr, & T. Johnstone (Eds.), Appraisal ***processes*** in ***emotion: Theory, methods, researcfö*** 3-19). New York: Oxford University Press.

Rosenberg, L. A. (1961). Group size, prior experience, and conformity. ***Journal of Abnormal and*** Social ***Psyd*** logy, 63, 436-437.

Rosenberg, M. (2006). Population growth rates and doubling time. Retrieved on June 21, 2006, from^ged] ***raphy.about.com/od/populationgeography/aJpopulaticmgroW.htm.***

Rosenberg, M. J„ Davidson, A.J., Chen, J.Judson, F. N., & Douglas.J. M. (1992). Barrier contraceptıves and xually transmitted diseases in women: A comparison of female-dependent methods and condoms. / Journal ***of*** Public Health, 82, 669-674.

Rosenberg, S., Nelson, S., & Vivekananthan, P. S. (1968). A multidimensional approach to the structure qfi£ sonalicy imprtssions. Journal ***of*** Personality and Sodal Psychology, 9,283-294.

Rosenblatt, P. C. (1974). Cross-cultural perspectives on attracdon. In T. L. Huston (Ed.), ***Foundatıons*** personal attraction (s. 79-99). New York: Academic Press.

Rosenthal, A. M. (1964). Thirty-eight vvitnesses. New York: McGraw-HiU.

Rosenthal, R. (1994). interpersonai expectancy effects: A 30-year perspective. ***Current*** Directions in PsychoB: ***Science,*** 3, 176-179.

Rosenthal, R, Hail, J. A., Di Matteo, M. R, Rogers, P. L., & Archer, D. (1979). 5ensirivi(y to ***nonverbal coı çatlan:*** The PONS test. Baltimore: Johns Hopkins University Press.

Rosenthal, R, & Jacobson, L. (1968). ***Pygmalion*** in the ***ciassroom: Teacher expectations and studenL*** mtelU ***velopment.*** New York: Holt, Rinehart and Winston.

. l (1977). The intuitive psychologist and his shortcomıngs: Distortions m the attribunon process. İn L. Ber- kowitz (Ed.), *Advances* in *experimentdı social psychology* (Vol. 10. s. 173-220). Orlando, FL: Academic Press, fcoss, L (1998). Comment on Gilbert. İn J. M. Darley & J. Cooper (Eds.), Attribution ***and social interaetion*** (s. **53-66**). Washington, DC: American Psychological Association. fcess, L , Amabile, T. M., &r Steinmetz, J. L. (1977). Social roles, social control, and biases in social perception.

Joumal of Personality and Social ***Psychology,*** 35, 485-494.

Ross, L., & Nisbett, R. E. (1991). The ***person and the situation***: ***Perspeetives oj*** social psychology. New York: McGraw-HilL

Jtoss, L, & Ward, A. (1995). Psychological barriers to dispute resolution. in M. P. Zanna (Ed.), ***Advances*** in ***ex-periniental social psychology*** (Vol. 27, s. 255-304). San Diego, CA: Academic Press.

, t., & Ward, A. (1996). Naive realism: lmplications for social conflict and misunderstanding. in T. Btown. E. Reed, & E. Turiel (Eds.), Values ***and knowledge*** (s. 103-135). Hillsdale, NJ: Erlbaum. m , & Olson, J. M. (1981). An expecrancy-atmbution model of the effects of placebos. ***Psychological*** Revi- ᵀ ’ew. **88**, 408-437.

Ross, M., & Wilson, A. E. (2003). Autobiographical memory and conceptions of self: Getting better ali the time. ***Current Directions*** in ***Psychological Science, 12***, 66-69. jtoss, W., & La Croix, J. (1996). Multiple meanings of tnıst in negotiation theory and research: A literatüre re- vıew and integrative model. International ***Joumal oj Conjlict Management, 7,*** 314-360.

’Rosser, B. S. (1991). The effects of using fear in public AIDS education on the behaviour of homosexually aeti- ve men. ***Joumal oj Psychology and*** Human Sccuality, 4,123-134.

İöthbaum, F., & Tsang, B. Y.-P. (1998). Lovesongs in ehe United States and China: On the nature of romantic love. Joumal ***af Cross-Cultural Psychology***, ***29,*** 306-319.

Htodıman, A., Wlaschm, J., Bartels, R, Latimer, A., & Salovey, P. (2008). How persons and ***siluations*** regulate message framing effects: The study of Health behavior. İn A. J. Elliot (Ed.), ***Handbook oj approach and*** avo- ***idanee motivation*** (s. 475-486). Ne w York: Psychology Prcss.

Rothman, A. J. (2000). Toward a theory-based analysis of behaviorai maintenance. ***Health Psychology, 19,***64-69.

Rothman, A.J., & Salovey, P. (1997). Shaping perceptions to motivate heaİthy behavior: The role of message fra- - mtng- ***Psychological*** Bulletin, 121, 3*19.

^Rothman, A. J., Salovey, P., Antone, C., Keough, K., & Martin, C. D. (1993). The influence of message framing % onmtentions to perform Health behaviors. Journal o/Experimental Social Psychology, 29,408-432.

-Rotter, J. B. (1966). Generalized expectancies for intemal versus extemal control of remforcement. Psychologi* ***cal Monographs***, 80,1-28 (Whole No. 609).

Rnbin, Z. (1970). Measurement of romantic love. ***Joumal oj Personality and Social Psychology***, 16, 265-273. Rubin, Z., Peplau, L. A., Sr Hill, C. T. (1981). Loving and leaving: Sex differences in romantic attaehments. ***Sex l Roles,*** 7, 821-835.

Rudman, L., Phelan, J., & Heppen, J. (2007). Developmentai sources of implicit attitudes. ***Personality andSocial*** Psychology Bulletin, 33, 1700-1713.

man, L. A. (1998). Self-promotion as a risk factor for women: The costs and benefits of counterstereotypical impression management. ***Joumal oj Personality and Social Psychology,*** 74, 629-645.

&udman, L. A., & Borgida, E. (1995). The afterglow of construct accessibility: The behaviorai consequences of pnming men to view women as sexual objeets. ***Joumal oj Experimental*** Social ***Psychology,*** 31, 493-517. Ruiter, R A. C., Abraham, C., & Kok, G. (2001). Scary wamings and rational precautions: A review of the psychology of fear appeals. Psychology ***and*** Health, ***16,*** 613-630.

Rule, B. G., Taylor, B. R., & Dobbs, A. R (1987). Priming effects of heat on aggressive thoughts. Social ***Cogniti- on, 5,***131-143.

Rtısbuït, C. E. (1983). A longirudinal test of the investment model: The development (and deterioradon) of satis£ac- tıon and commitment in heterosexual involvements. Joumal ***oj Personality and Social Psychology,*** 45,101-117. ^Rusbult, C. E. (1987). Responses to dissatisfaction in close relationships: The exit*voice-loyalty-neglect model. -V in D. Perlman & S. W. Duck (Eds.), intimate relationships: Development, dynamics, and deterioration (s. = 209-237). Newbury Park, CA: Sage.

Rusbult, C. E. (1991). ***Commitment processes in close relationships: The investment model.*** Paper presented at the)&■ annual meeting of the American Psychological Association, San Francisco.

.usbult, C. E., & Buunk, B. P. (1993). Commitment processes in close relationships: An interdependence analy- *ᵛ ѕıs. ***Joumal oj Social and Personal Relationships, 10,***175-204.

►bult, C. E., Johnson, D. J., & Morrow, G. D. (1986). İmpact of couple pattems of problem solving on distress and nondistress in dadng relationships. Joumal ***oj Personal and Social Psychology,*** 50, 744-753. bult, C. E., & Martz, J. M. (1995). Remaining in an abusive relationship: An investment model analysis of nonvoluntary dependence. ***Personality and Social Psychology Bulletin, 21,*** 558-571.

Rusbult, C. £., Martı, J. M., & Agnevv, C. R. (1998). The investment model scale: Measuring commitment' satisfaction level, quality oî ahematives and investment size. *Personal Relationships,* 5, 357-391.
Rusbult, C. E., Olsen, N., Davis, N. L., & Hannon, P. (2001). Commitunent and relationship maiiuenance hanisms. In J. H. Harvey & A- Wenzel (Eds.), Close ***romantic relationships:*** M***aintenance and mhanca*** 87-113). Mahsvah, NJ: Erlbaum.
Rusbult, C. E., & Van Lange, P. A. M. (1996). Interdependence processes. In E. T. Higgins & A. W Kru (Eds.), iöciûi ***psychology: Handbook ofbasic principles*** (s. 564-596). New York: Guilford Press.
Rusbult, C. E., Yovetich, N. A.» & Verette, J. (1996). An interdependence analysis of accommodaüon pf In G. J. O. Fletcher & J. Fitness (Eds.), ***Knowledge struetures*** in ***close relationships: A social psychobt[1] proach*** (s. 63-90). Mahwah, NJ: Erlbaum.
Rusbult, C. E., & Zembrodt, I. M. (1983). Responses to dissatisfaction in romantic involvements: A mulri sional scaling analysis. ***Joumal of Experimental Social Psychology***, 19, 274-293.
Rushton.J. P. (1989). Genetic similarity, human altruism, and group seleetion. BehavioralondBratnSct' 503-559.
Russell, J., & Barrett, L. (1999). Core affect, prototypical emotional episodes, and other things called Dissecting the elephant. ***Journal of Personality and Social Psychology, 76,*** 805-819.
Russell, G. W. (1983). Psychological issues in sports aggression. In J. H. Goİdstein (Ed.), Sports viole 157-181). New York: Springer-Verlag.
Rusting, Cheryl L., & Nolen-Hoeksema, Susan (1998). Regulating responses of angen Effects of ruminatton distraetion on angry mood. ***Joumal of Personality*** and Social ***Psychology,*** 74, 790-803.
Ryan, B., Jr. (1991). It worlts! Hovv investment spending in advertising pay s ***ojj.*** New York: American Assoc of Advertising Agencies.
Ryan, M. K., Haslam, S. A., Hersby, M. D., Kulich, C., & Atkins, C. (2008). ***Opting out or pushed ojf ıhe rdgt>*** 1 glass ***cliff and the precariousness of*** vvomen's ***leadership positions. Social and Personality*** Psychology Compass, 2 www.biackwell-compass.com/subject/socialpsychology/.
Ryan, R. M., <Sr Deci, E. L. (2000). intrinsic and extrinsic rewards; ***Classic*** definirions and new direedons [1] ***rent Educational Psychology,*** 25, 54-67.
Sacks, O. (1987). ***The man*** vvho ***mistook*** his ***wifefor a hat and other clinical tales.*** New York: Harper & Row.
Sadker, M., & Sadker, D. (1994). ***Failing at faimess: How America's schools eheat girls.*** New York: Scribner.
Saffer, H. (2002). Alcohol advertising and youth. ***Journal of*** Studies ***on Alcohol, 14,***173-181.
Sagarin, B. J., Cialdini, R B., Rice, W. E., & Sema, S. B. (2002). Dispelling the illusion of invulnerability. Then vations and mechanisms of resistance to persuasion. ***Joumal of Personality and*** Social ***Psychology,*** 83,526
Sakai, H. (1999). A multiplicative power-function model of cognitive dissonance: Toward an integrated theoıy" of cognition, emotion, and behavior after Leon Festinger. İn E. Harmon-jones & j. S. Mills (Eds.), Coj ve ***dissonance: Progress on a pivotal theory*** in ***social psychology*** (s. 120-138). Washington, DC: American; Psychological Association.
Sakamoto, A., Sekiguchi, K., & Shinkyu, A. (2003). Does media coverage of Capital punishment have a deterrent effect on the occurrence of brutal crimes? An analysis of Japanese time-series data from 1959 to 1990. ta* Yang, K. Hwang, P. B. Pedersen, & l. Daibo (Eds.), ***Progress*** in ***Asian social psychology: Conceptual and*** em-: ***pirical contributions*** (s. 277-290). Westport, CT: Praeger.
Sakurai, M. M. (1975). Small group cohesiveness and detrimental conformity. ***Sociometry, 38,***340-357
Salganik, M. J., Dodds, P. S., & Watts, D. J. (2006). Experimental study of inequality and unpredictabılıty in a artifıcial cuitural market. ***Science,*** 311, 854-856.
SaliU, F. (1996). Leaming and motivation: An Asian perspeetive. ***Psychology and Developing Sodeties, 8,***55-81 -
Salovey, P., Mayer, J. D., & Rosenhan, D. L. (1991). Mood and helping: Mood as a motivator of helping and hel- ping as a regülatör of mood. In M. S. Clark (Ed.), ***Prosocial behavior: Review of personality and social*** psychology (Vol. 12, s. 215-237). Newbury Park, CA: Sage.
Salovey, P., & Rodin, J. (1985). Cognitıons about the seif: Connecting feeling states and social behavior. tnR Shaver (Ed.), ***Self,*** situations, and ***social behavior. Review of personality and social psychology*** (Vol. **6**, s.: 143-166), Beverly Hills, CA: Sage.
Salovey, P., & Rothman, A. J. (2003). Social ***psychology of Health.*** New York; Psychology Press.
Sampson, R. J. (1988). Locai friendship ties and community attaehment in mass sodety: A multilevel systemıç model. ***American Sociological*** Revievv, 53, 766-779. • *i*
Sands, E. R., & Wardle, J. (2003). Imemalization of ideal body shapes in 9- to 12-year-old girls. ***International J<h umal of Eating Disorders,*** 33, 193-204.
Sanger, D. E. (1993, May 30). The career and the kimono. New ***York*** Times Magazine, s. 18-19.
Sangrigoli, S., Pallier, C., Argenti, A. M., Vennıreyra, V. A. G., Sr de Schonen, S. (2005). Reversibility of the her-race effect in face recognition during childhood. Psychological Science, ***16,*** 440-444.
5anna, L. J. (1992). Self-efficacy theory: implications for social facilitation and social loafing. ***Journal of Personality and*** Social Psychology, ***62,*** 774-786.
Sanna, L. J., Meier, S., & Wegner, E. A. (2001). Counterfactuais and motivation: Mood as input to affective en- joymenl and preparation. British ***Journal of*** Social ***Psychology,*** 40, 235-256.
Sanna, L. J-, & Schwarz, N. (2004). Integrating temporal biases: The interplay of focal thoughts and accessibility experiences. ***Psychoğical Science,*** 15,474-481.
Sanna, L. J., & Schwarz, N. (2007). Metacognitive experiences and hindsight bias: It's not just the thought (con- tent) that

counts! Social Cognition, 25,185-202.

Sansone, C-, & Harackiewicz, J. M. (1996). "1 don't feel like it": The funetion of interest in self-regulation. in L. L. Martin & A. Tesser (Eds.), Striving ***and feeling: Interactions*** among ***goals, affect, and self-regulation*** (s. 203-228). Mahwah, NJ: Erlbaum.

Sansone, C., & Harackiewicz, J. M. (1997). "ReaJity" is ***complicated: Comment*** on ***Eisenberger and Cameron.*** Unpublished manuseript, University of Utah.

Sarche, j. (2003, June 22). For nevv female cadets, an Air Force Academy in curmoil. ***Boston Clobe,*** p. A12.

Sargent, J. D., Dalton, M. A., Beach, M. L., Mott, L. A., Tickle,J. J., Ahrens, M. B,, & Heatherton, T. F. (2002). Viewing tobacco use in movies: Does it shape attitudes that mediate adolescent smoking? ***American Journal of Preventive Medicine, 22,***137-145.

Sastry, J., & Ross, C. E. (1998). Asian ethnicity and the sense of personal control. Social Psychology ***Quarterly, 61,***101-120.

Savitsky, K. (1998). Embasrassmcnt study (E-mailsl. Society for Personal and Social Psychology e-mail lisurchive. Retrieved from ***www.stolaf.edu/cgi-bin/mailarchivesearch.pl?directorym/home/vMw/peopleA\uff/SPSP&'listname*ırchive98***

Schachter, S. (1951). Deviation, rejeetion, and communication. ***Journal of Abnormal and*** Social ***Psychology,*** 46, 190-207.

Schachter, S. (1959). The ***psychology of affiliation.*** Stanford, CA: Stanford University Press.

Schachter, S. (1964). The interaetion of cognitive and physiological determinants of emotional state. In L. Ber- kovvitz (Ed.), ***Advances*** in ***experimental*** social ***psychology*** (Vol. 1, s. 49-80). Ne w York: Academic Press.

Schachter, S., ***âz*** Singer, J. E. (1962). Cognitive, social, and physiological determinants of emotional states. Psychoğical Revievv, 69, 379-399.

Schachter, S., & Singer. J. E. (1979). Comments on the Maslach and Marshall-Zimbardo experiments. ***Journal of Personality and Social Psychology, 37,***989-995.

Schafer, M., ***&c*** Crichlow, S. (1996). Antecedents of groupthink: A quantitative study. ***Journal of Conflict Resolu- don, 40,*** 415-435.

Schaller, M., Asp, C. H., Rosell, M. C., & Helm, S. J. (1996). Training in statistical reasoning inhibits formation of erroneous group stereotypes. Personality ***and Social Psychology Bulletin,*** 22,829-844.

Schaller, M., Simpson, J., & Kenrick, D. (Eds.) (2006). Evohtion and social psychology. Madison, CT*. Psychoso- cial Press.

Schama, S. (2003, March 10). The unloved American. ***Sew Yorker,*** s. 34-39.

Scheier, M. F., Carver, C. S., Sc Bridges, M. W. (1994). Distinguishing optimism from neuroticism (and trait an- xiety, self-mastery, and seU-esteem): A revision of the Life Orientation Test. ***Journal of Personality and Social Psychology, 67,*** 1063-1078.

Schemo, D. J. (2003a, July 12). Ex-superintendent of Air Force Academy is demoted in wake of rape scandal. New ***York Times,*** p. A7.

Schemo, D. J. (2003b, July 24). Study of campus faults some antidrinking drives. New ***York*** Times, **p.** A17.

Scherer, K. R., Dan, E. S., & Flykt, A. (2006). What determines a feeling's position in affective space? A case for appraisal. Cognition ***and Emotion, 20,***92-113.

Schlegel, S. (1998). ***Wisdom from a rainforest: The spiritual Joumey of an anthropologist.*** Athens: University of Ge- orgia Press.

Schlener, B. R. (2003). ***Self-presentation.*** In M. R. Leary & J- P. Tangney (Eds.), ***Handbook of self and identity*** (s. 492-518). New York: Guilford.

Schlenger, W. E., Caddell, J. M., Ebert, L., Jordan, B. K., Rourke, K. M., Wilson, D., et al. (2002). Psychoğical reactions to terrorist attacks: Findings from the National Study of Americans' Reactions to September 11. ***Journal of the American Medical*** Association, 288, 581-588.

Schlenker, B. R., & Weingold, M. F. (1989). Self-identification and accountability. In R. A. Gıacalone &r P. Ro- senfeld (Eds.), ***Impression management in the organization*** (s. 21-43). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Schmeichel, B. J., & Baumeister, R. F. (2004). ***Self-regulatory*** strength. in R. F. Baumeister & K D. Vohs (Eds.), ***Handbook of self-regulation: Research, theory, and applications*** (s. 84-98). New York: Guilford.

Schmitt, B. H., Gilovich, T., Goore, N.ı âŕjoseph, L (1986). Mere presence and social facilitation: One more time. ***Journal of Experimental*** Social ***Psychology,*** 22, 228-241.

Schneider, D. ***J.*** (1973). implicit personality theory: A review. ***Psychological Bulletin, 79,*** 294-309.

Schneider, D. J., Hastorf, A. H., & Ellsworth, P. C. (1979). Person ***perception*** (2nd ed.). Reading, MA: Addison Wesley.

Schneider, M. E., Majör, B., Luhtanen, R., & Crocker, J. (1996). Sodal stigma and the potential costs of assutnp- tive help. ***Personality and Social Psychology*** Bulletin, 22, 201-209,

Schoeneman, T. J., & Rubanowitz, D. H. (1985). Attributions in the advice columns: Actors and observers, cau- ses and reasons. ***Personality andSocial Psychology*** Bulletin, ***11,*** 315-325.

SchofieldJ. W. (1986). Causes and consequences of the color-blind perspeetive. In J. F. Dovidio & S. L. Gaert-' ner (Eds.), ***Prejudice, diserimination, and racism*** (s. 231-253). Orlando, FL: Academic Press.

Scholten, L., van Kıuppenberg, D., Nijstad, B. A., & De Dreu, C. K. W. (2007) Motivated information processing- and group decision-making: Effects of process accountability on information processing and decision qoa?· lity. ***Joumal of Experimental*** Social ***Psychology,*** 43, 539-552. ^

Schooler, J. W. (1999). Seeking the core: The issues and evidence surrounding recovered accounts of sexual trauma, İn L M. Williams & V. L. Banyard (Eds.), ***Trauma and memory*** (s. 203-216). Thousand Oaks, CA: Sage.

Schooler,J. W., & Eich, E. (2000). Memory for emotional events. In E. Tulving dr F. I. M. Craik (Eds.), ***The Ox- ford***

handbook of memory (s. 379-392). Oxford: Oxford University Press.

Schooler, J. W., & Engstler-Schooler, T. Y. (1990). Verbal overshadowing of visual memories: Some things are better left unsaid. ***Cognitive Psychology, 22,*** 36-71.

Schopler, J., & Insko, C. A (1999). The reduetion of the interindividual-intergroup discontinuity effect: The role of future consequences. In M. Foddy ö M. Smithson (Eds.), Resolving sodal ***dilemmas: Dynamic, structu- ral, and intergroup aspects*** (s. 281-293). Bristol, PA: Taylor & Francis.

Schriesheim, C. A., Tepper, B. J., & Tetrault, L. A. (1994). Least preferred co-worker score, sicuational control, and leadership effectiveness: A meta-analysis of contingency model performance predietions. ***Joumal of Applied Psychology, 79****t* 561-573.

Schroeder, D. H., & Costa, P. T., Jr. (1984). influence of life event stress on physical illness: Substantive effects or raethodological flaws? ***Joumal of Personality and*** Social Psychology, 46, 853-863.

Schultz, P. W., Oskamp, S., & Mainieri, T. (1995). Who reeydes and when? A review of personal and situatio- nal factors. ***Joumal of Environmental Psychology,*** 15,105-121.

Schulz, R. (1976). Effects of control and predictabiüty on the physical and psychological well-being of the insü-tutionalized aged. Joumal ***of Personality and Social Psychology,*** 33, 563-573.

Schulz, R., & Hanusa, B. H. (1978). Long-term effects of control and predictability-enhancing interventions: Fin- dings and ethical issues. Joumal ***of Personality and Social Psychology***, 36,1202-1212.

Schuman, H., & Kal ton, G. (1985). Survey methods. İn G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), ***Handbook of social psychology*** (3rd ed., Vol. 1, s. 635-697). New York: McGraw-HilL

Schûtzwohl, A. (2004). Which infidelity type makes you morejealous? Decision strategjes in a foreed-choice bet- ween sexual and emotional infidelity. ***Evolutionary Psychology, 2,***121-2:128.

Schütrvvohl, ***A.*** & Koc S. (2004). Sex differences in jealousy. The recall of cues to sexual and emotional infidelity in personally more and less threatening contett conditions. ***Evolution and Human Behavior,*** Volüme 25, Issue 4, Pages 249-257.

Schwartz, J. (2003, June 7). Shutde tests seem to back foam theory in acddenL ***Nev» York*** Times, p. Al.

Schwartz,J., & Wald, M. L. (2003, June 7). NASA's failings go beyond foam hitting shutde, panel says. New ***York Times***, p. Al.

Schwartz, S. H. (1992). Utaversals in the content and strueture of values: Theoretical advances and empirical tests in 20 countries. In M. P. Zanna (Ed.), ***Advances*** in ©eperimentd sodal ***psychology*** (Vol. 25, s. 1-65). San Diego, CA: Academic Press.

Schwarz, N., Bless, H., Strack, F., Klumpp, G., Rittenauer-Schatka, H., & Simmons, A. (1991). Ease of retrieval as in-formation: Another look at the availability heuristic. ***Joumal of Personality and Social Psychology, 61,***195-202.

Schwarz, N., & Clore, G. L. (1988). How do 1 fed about it? Informative funcöons of affeetive states. in K. Fiedler & J. Forgas (Eds.), ***Affect, cognition, and social behavior*** (s. 44-62). Toronto, Ontario, Canada: Hogrefe.

Schwarz, N., Groves, R. M., & Schuman, H. (1998). Survey methods. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske, & G. Undzey (Eds.), The ***handbook of social psychology*** (4th ed., VoL 1, s. 143-179). New York: McGraw-HilL

Schwarz, N., dr Vaughn, L A. (2002). The availability heuristic revisiced: Ease of recall and content of recall as disdnet sources of information. In T. Gilovich, D. W. Griffin, & D. Kahneman (Eds). Heuristics ***and biases: The*** psychology ***of*** intuitive ***judgment*** (s. 103-119). New York: Cambridge University Press.

Schwarzer, R., & Leppin, A. (1991). Sodal support and health: A theoretical and empirical overview. Journal ***of Social and Personal*** Relationships, **8**, 99-127.

Scott, J* E., & Cuvelier, S. J. (1993). Violence and sexual violence in pomography: Is it inereasing? Archives ***of Sexual Behavior***, 22, 357-371.

ScoU,J. P. (1958). Aggression. Chicago: University of Chicago Press.

Sccord, P. F., &r Backman, C. W. (1964). Social pyychology. New York: McGraw-Hül.

Sedikides, C., & Anderson, C. A. (1994). Causal perceptions of inıertrait relations: The glue that holds person types together. ***Personality and Social Psychology Bulletin, 21***, 294-302.

Sedikides, C., Gaermer, L., & Yoshiyasu, T. (2003). Pancultural self-enhancement. ***Journal of Personality and Social Psychology,*** 54, 60-79.

Seery, M., Silver, R., Holman, H., Ence, W., & Chu, T. (2008). Expressing thoughts and feelings followang a collective trauma: Immediate responses to 9/11 predict negative outeomes in a national sample. Journal ***of Consulting and*** Clinical Psychology, 76, 657-667.

Seligman, M. E. P. (1975). Helplessness: ***On depression, development, and death.*** San Francisco: Freeman.

Seligman, M. E. P. (2002). Positive psychology, positive prevention, and positive dıerapy. In C. R. Snyderdr S. J. Lopez (Eds.), ***Handbook of*** positive psychology (s. 3-9). New York: Oxford University Press.

Seligman, M. E. P., Steen, T. A., & Park, N. (2005). Positive psychology progress: Empirical validation of inter- ventions. ***American Psychologist, 60,***410-421.

Selye, H, (1956). ***The stress of life.*** Ne w York: McGraw-Hill.

Selyc, H. (1976). ***Stress*** in health ***and âisease.*** Wobum, MA: Butterworth.

Senchak, M., & Leonard, K. E. (1992). Attachment styles and marital adjustmem among newlywed couples. Journal ***of*** Sodal ***and Personal*** Relationships, 9, 51-64.

Sengupta, J., & Fitzsimons, G. J. (2004). The effect of analyzing reasons on the stability of brand attitudes: A re-conciüation of opposing predietions. ***Journal of Consumer Research***, 31, 705-711.

Senko, C, Durik, A., & Harackiewicz, J. (2008). Historical perspectives and new directions in achievement goal theory.

Understanding the effects of mastery and performance-approach goals. in J. Y. Shah & W. L. Gardner (Eds.), Handbook *oj* motivation science (s. 100-113). New York: Guüford.

Seppa, N. (1997). Children's TV remains steeped in violence. ***APA*** **M*onitor,*** 28, 36.

Sergios, P. A., & Cody, J. (1985). Physical attractiveness and social assertiveness skills in male homosexual da- ting behavior and partner seleetion. ***Journal of*** Social ***Psychology***, 125,505-514.

Seta, C. E., & Seta, J. J. (1995). When audience presence is enjoyable: The influences of audience awareness of prior success on performance and task interest. ***Basic and Applied Social Psychology, 16,*** 95-108.

Seta, J. J., Seta, C. E., & Wang, M. A. (1990). Feelings of negativity and stress: An averaging-summation analysis of impressions of negative life ejcperiences. ***Personality and Social Psychology Bulletin, 17,*** 376-384.

Shackleford, T. K. (2005). An evolutionary psycholoģical perspective on cultures of honor. Evolutionary Psychology, 3,381-391.

Shackleford, T. K., & Buss, D. M. (1996). Betrayal in mateships, friendships, and coalitions. ***Personality and*** Social Psychology Bulletin, 22,1151-1164.

Shah, A. K., 6r Oppenheimer, D M.. (2008). Heuristics made easy: An effort-reduetion framework. Psycholoģical Bulletin, 134, 207-232.

Shah, J. (2003). Automatic for the people: How representations of significant others implidüy affect goal pursu- it. Journal ***of Personality and Social Psychology,*** 84,661-681.

Sharan, S. (1980). Cooperative leaming in small groups. Revirvv ***of Eâucational Research, 50,*** 241-271.

Shariff, A., & Norenzayan, A. (2007). God is watching you: Priming god concepts inereases prosocial behavior in an anonymous economic game. Psycholoģical Science, 18,803-809.

Sharp, F. C. (1928). Ethics. New York: Century.

Sharpe, D., Adair, J. G., & Roese, N. J. (1992). Twenty years of deception research: A decline in subjects' trust? ***Personality and Social Psychology Bulletin, 18,*** 585-590.

Shaver, P. R., Wu, S., &Schwam,J. C. (1992). Cross-cultural similarities and differences in emotion and its rep- resentation. İn M. S. Clark (Ed.), Revievv ***of personality and social psychology:*** Vol. 13, Emotion (s. 175-212). Newbury Park, CA: Sage.

Shavitt, S. (1989). Operationalizing functional theories of attitude. In A. R. Pratkanis, S. J. Breckler, 6x A. G. Gre- enwald (Eds.), Attitude strueture andjunction (s, 311-337). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Shavitt, S. (1990). The role of attitude objects in attitude funetion. ***Journal ofExperimental Social Psychology, 26,*** 124-148.

Shavitt, S., Sanbonmacsu, D. M., Smitopatana, S., <Sr Posavac, S. S. (1999). Broadening the conditions for illusory cor- relation formadon: implications for judging minority groups. Basic ***and*** Applied ***Social Psychology***, 21,263-279.

Shaw, J. 1., & Skolnick, P. (1995). Effects of prohibitive and informative judicial instruetions on jury decision making. ***Social Behavior and Personality, 23,***319-325.

Sheldon, K. M. (1999). Leaming the lessons of tit-for-tat: Even competitors can get the message. ***Journal of Personality and*** Social ***Psychology***, 77,1245-1253.

Shepperd, J. AM â Taylor, K. M. (1999). Social loafing and expectancy-value theory. ***Personality and Social Psychology*** Bulletin, 25,1147-1158.

Stone. A. A., Bovbjerg, D. H., Neale.J. M., Napoli, A., Valdimarsdottir, H,, Cox, D., et al. (1993). Deu'topmojt of common cold symptoms following experimental rhinovirus infection is related to prior stressful life events. Behaviora/ *Medicine, 8,* 115-120.

Stone, J., Aronson, E., Crain, A. L., Winslow, M. P., dr Fried, C. (1994). Inducing hypocrisy as a means of enco» uraging young adults to use condoms. *Personality and Social Psychology Bulletin, 20„* 116-128

Stone, J.(Lynch, C. 1., Sjomeling, M., dr Darley, J. M. (1999). Stereotype threat effects on Black and \VhiteaUb. letic performance. *Joumal of Personality and Social Psychology, 77,* 1213-1227.

Stone, J., Perry, Z., dr Darley, J. (1997). "White men can't jump": Evidence for perceptual conûrnıaıion of ract al stereotypes following a basketball game. *Basic and Applied Social Psychology, 19,* 291-306

Stormo, K. J., Lang, A. R., & Stritzke, W. G. K. (1997). Attributions about acquaintance rape: The role o{ alc^i' hol and individual differences. Journal *of Applied Social Psychology, 27,* 279-305.

Storras, M. D. (1973). Videotape and the attribution process: Reversing actors' and observers' points of umal *of* Personality *and* Social Psychology, 27, 165-175.

Stouffer, S. A., Suchman, E. A., De Vinney, L. C.. Sur, S. A„ dr Williams, R. M., Jr. (1949). The American' er: Adjustment during army li/e (Vol. 1). Princeton, NJ: Princeton University Press.

Strack, F., dr Mussweiler, T. (2003). Heuristic strategies for judgment under uncertainty: The enigmatic c anchoring. In G. V. Bodenhausen (Ed.), Foundations *of social cogntion: A Festschrift* in *honor of Robtrt S. Wyer Jr.* (s. 79-95). Mahwah, NJ: Erlbaum.

Strahan, E. J., Spencer, S. J., dr Zanna, M. P. (2002). Subliminal priming and persuasion: Striking while theiian is hot. *Joumal of Experimental Social Psychology, 38,*556-568.

Strauss, M. A., dr Gelles, R. J. (1980). *Behind closed doors: Violence in the American family.* Garden City, NY: Anchor/Doubleday.

StringfelloNv, T. (1841). A brief exarainatlon of scripture testimony on the institution of slavery. Religious *Herald.* Available on Internet.

Stroebe, W., dr Stroebe, M. (1996). The social psychology of social support. in E. T. Higgins dr A. W. Kruglanski (Eds.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (s. 597-621). New York: Guilford Press.

Studer, J. (1996). Understanding and preventing aggressive responses in youth. *Elementary* School *Guidanceand* Counseling, 30, 194-203.

Stuhlmacher, A. F., dr Citera, M. (2005). Hostile behavior and profıt in Virtual negotiadon: A meta-analysis *Joumal of Business and Psychology, 20,* 69-93.

Stukas, A. A., Snyder, M., & Clary, E. G. (1999). The effects of "mandatory volunteerism" on intentions ttnolunteer. *Psychological Sctence, 10,* 59-64.

Stumpf, H., dr Stanley, J. C. (1998). Stability and change in gender-related differences on the coılege board Advanced placement and achievement tests. *Current Directions* in Psychological Science, 7,192-196.

Stûrmer, S., Synder, M., dr Omoto, A. M. (2005). Prosocial emotions and helping: The moderating role of group membership. *Joumal of Personality and Social* Psychology, *88,* 532-546.

Sullivan, B., O'Connor, K., dr Burris, E. (2006). Negodator confidence: The impact of self-efficacy on tactıcs and outcomes. *Joumal of Experimental Social Psychology,* 42, 567-581

Suls, J. M., dr Fletcher, B. (1983). Social comparison in the social and physical sciences: An archival study. *Journal of Personality and Social Psychology,* 44,575-580.

Suls, J. M., dr Miller, R. L. (Eds.). (1977). Sodal *comparison processes: Theoretical and empirical perspeetives.* Was* hington, DC: Hemisphere/Halstead.

Suls, J. M., dr Wheeler, L. (Eds.). (2000). Handbook *of* social comparison.* Theory and research. New York: K3u- weı/Plenum.

Summers, G., dr Feldman, N. S. (1984). Blaming the vietim versus blaming the perpetrator An attributional analysis of spouse abuse. *Joumal of Social and Clinical Psychology, 2,*339-347.

Swann, W. B., Jr. (1990). To be adored or to be known? The interplay of self-enhancemenc and self-venficaoon. In E. T. Higgins dr R. M. Sorrendno (Eds.), *Handbook of* motivorion *and cognition* (Vol. 2, s. 404-448). New York: Guilford Press.

Swann, W. B.,Jr. (1996). *Self-traps: The elusive questfor higher self-esteem.* New York: Freeman.

Swann, W. B.,Jr., dr Pelham, B. W. (1988). *The social* construction *of Ídentity: Self-verification through fnendand intimate* seleetion. Unpublished manuseript, University of Texas, Austin.

Sveeney, P. D., Anderson, K., dr Bailey, S. (1986). Attributional style in depression: A meta-analytic revıew, Jo£ umal *of Personality and Social* Psychology, *50,*974-991.

Sweeny, K., CarroU, P., & Shepperd,J. (2006). Is optimişm always best?: Future outfooks and preparedness Current *Directions* in *Psychological Science*, 15, 302-306.

Swim, J. K. (1994). Perceived versus meta-analytic effect sizes: An assessment of the accuracy of gender stereo ty-,* pes. Joumal *of Personality and* Sodal Psychology, *66,*21-36.

Swlm, J. K., Borgida, E., Maruyama, G.. & Myers, D. G. (1989). Joan McKay vs. John McKay: Dogender stereotypes bias evaluations? Psycholoğical Bulletin, 105, 409-429.

Swim, J- K., &r Sanna, L (1996). He's skilled, she's lucky: A meta-analysis of observers' attributions for women's and men's successes and failures. *Personality and Social Psychology Bulletin,* 22, 507-519.

Symons, D. (1979). The *evolution of human sexuality.* New York: Oxford University Press.

Tajfel, H. (1982a). 5odaI *identity and intergroup relations.* Cambridge: Cambridge University Press.

Tajfel, H. (1982b). Social psychology of intergroup relations. Annual *Review of Psychology,* 33, 1-39.
Tajfel, H., & Billig, M. (1974). Familiarity and categorization in intergroup behavior. *Journal of Experimental Social Psychology, 10,* 159-170.
Tajfel. H., & Tumer, J, C. (1979). An integtative theory of social contact. in W. Austin & S. Worchcl (Eds.), The *social psychology of intergroup relations* (s. 162-173). Monterey, CA: Brooks/Cole.
Takaku, S. (2006). Reducing road rage: An application of the dissonance-attribution model of interpersonai forgiveness. *Journal of Applied Social* Psychology, 36,2362-2378.
Tamres, L. K., Janicki, D., & Helgeson, V. S. (2002). Sex differences in coping behavior: A meta-analytic review. *Personality and Social Psychology Review, 6,* 2-30.
Tanford, S., & Penrod, S. D. (1984). Social influence model: A formal ırıtegration of research on majority and minority influence processes. Psycholoğical Bulletin, 95, 189-225.
Tang, S., & Hail, V. C. (1995). The oveıjustification effect: A meta-analysis. Applied *Cognitive Psychology, 9,* 365-404.
Tavris, C. *6c* Aronson, E. (2007). *Mistah.es* w *ere made (but not by me)* New York: Harcourt.
Tavris, C. & Aronson, E. (2008) M*istakes Were Made (but not by me).* New York: Harcourt.
Taylor, S. (2006). Tend and befriend: Biobehavioral bases o(affüiation under stress. Current Directions in Psycho- *lagical Science, 15, 273-277.*
Taylor, S. E. (1981). A categorization approach to stereotyping. In D. L. Hamilton (Ed.), *Cognitive processes* in *stereotyping and intergroup relations* (s. 418-429). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
Taylor, S. E. (1989). Positive illusions: *Creative self-deception and the healthy mind.* New York: Basic Books.
Taylor, S. E. (2007). Social support in H. S. Friedman & R. C. Silver (Eds.), Foundation *of health psychology* (s. 145-171). New York: Oxford University Press.
Taylor, S. E., & Annor, D. (1996). Positive illusions and coping with adversity. Journal *of Personality,* 64, 873-898.
Taylor, S. E., & Aspinwall, L. G. (1993). Coping with chronic illness. İn L. Goldberger *6c* S. Breznitz (Eds.), *Handbook of stress: Theoretical and clinical aspects* (2nd ed., s. 511-531). New York: Free Press.
Taylor, S. E., & Brown, J. D. (1988). Illusion and well-being: A social psycholoğical perspective on mental Health. Psycholoğical Bulletin, 103, 193-210.
Taylor, S. E., *6c* Brown, J. D. (1994). Positive illusions and well-being revisited: Separating fact from fiction. *Psycholoğical* Bulletin, 116, 21-27.
Taylor, S. E., *6c* Fiske, S. T. (1975). Point of view and perceptions of causality. *Journal of Personality and* Sodal Psychology, 32, 439-445.
Taylor, S. E., *6c* Goüwitzer, P. (1995). Effects of mindset on positive illusions. *Journal of Personality and Social Psychology, 69,* 213-226.
Taylor, S. E., Klein, L. C, Lewis, B. P., Gruenewald, T. L., Gurung, R. A. R., <Sr Updegraff, J. A. (2000). Biobcha- vioral responses to stress in females: Tend-and-befriend, not fight-or-flight. *Psycholoğical Review, 107,* 411-429.
Taylor, S. E., Lichtman, R. R, & Wood, J. V. (1984). Attributions, beliefs about control, and adjustment to bre- ast cancer. *Journal of Personality and Social Psychology, 46,* 489-502.
Taylor, S. E., Repetti, R.L,& Seeman, T. (1997). Health psychology: What is an unhealthy envlronment and how does it get under the skin? *Annual Review of Psychology, 48,*411-447.
Taylor, S. E., Sherman, D. K., Kim, H. S.,Jarcho,J., Takagi, K., & Dunagan, M. S. (2004). Culture and social support: Who seeks it and why? *Journal of Personality and Social Psychology, 87,*354-362.
Taylor, S. E., Welch, W., Kim, H. S., Sherman, D. K. (2007). Cultural differences in the impact of social support on psycholoğical and biological stress responses. *Psycholoğical Science, 18,* 831-837.
Taylor, S. P., *6c* Leonard, K. E. (1983). Alcohol and human physical aggression. In R. G. Geen *6c* E. Donnerste- in (Eds.), Aggression: *Theoretical and empirical* revievvs (s. 77-101). New York: Academic Press.
Teger, A. L., *6c* Pruitt, D. G. (1967). Components of group risk taking. *Journal ofExperimental Social Psychology,* 3, 189-205.
Tenenbaüm, H., *6c* Leaper, C. (2003). Parent-child conversatiöns about sdence: The socialization of gender inequities? *Developmentaî Psychology, 39,*34-47.
Tesser, A. (1988). Toward a self-evaluadon maintenance model of social behavior. İn L. Berkowitz (Ed.), *Advances* in *experimental social psychology* (Vol. 21, s. 181-227). Orlando, FL: Academic Press.
Tesser, A. (1991). Emotion in social comparison and reflection processes. İti j. M. Suls & T. A. WiUs (Eds.) Social comparison: *Contemporary theory and research* (s. 117-148). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
Tesser, A. (1993). The importance of heritability in psycholoğical research: The case of attitudes. PsycJıoIojncal Review, *100,*129-142. !
Tesser, A. (2003). Self-evaluation. In M. R. Leary & J. P. Tangney (Eds.), *Handbook of self and identity* (s 275-290). New York: Guilford Press.
Tesser, A., Campbell, J. D., & Mickler, S. (1983). The role of social pressure, auention to the stimulus. and self- ! doubt in conformity. *European Journal of* Soda! Psychology, 13, 217-233. V
Tesser, A., & Paulus, D. (1983). The defınition of self: Private and public self-evaluation management stracegies. *Journal oj Personality and* Social Psychology, 44,672-682.
Tesser, A., & Smith, J. (1980). Some effects of friendship and task relevance on helping: You don't ahvays help the one you like. *Journal of Experimentdl Social Psychology, 16,* 582-590.
Tetlock, P. E. (1981). The influence of self-presentaüonal goals on attributional reports. *Sodal Psychology Quar- terly,*

44, 300-311.
Tetlock, P. E. (2002). Theory-driven reasoning about plausible pasts and probable futures in world politics. In. T. Gilovich, D. W. Griffin, & D. Kahneman (Eds.), Heuristics *and* biases; *The* psychology *of* intuitive judgment (s. 749-762). New York: Cambridge University Press.
Tetlock, P. E., Peterson, R. S., McGuire, C., Chang, S., & Field, P. (1992). Assessing political group dynamics: A test of the groupthink model Journal *of Personality and* Social Psychology, 63,403-425.
Teves, O. (2002, May 28). WHO wams Asia 25% of youth wîl die from smoking without curbed advertising. Associated Press.
The American freshman: National norms for 2005. (2006). Higher Education Research Institute, UÇLA. Retrieved on June 22, 2006. from: *www.gseis.ucla.eduAıeri/PDFs/ResearchBrief05.PDF*
The College Board. (2007). 2007 College-bound seniors total group profile report. Retrieved March 24, 2008, from www.collegeboard.com/ prod_ downloads/about/news_info/cbsenior/yr2007/national-report,pdf
The NİMH Multisite HIV Prevention Trial Group (1998, June 19). The NİMH Multisite HIV Prevention Triafc Reducing sexuai HIV risk behavior. Science, 280,1889-1894.
The NİMH Multisite HTV Prevention Trial Group (2001). Social-cognitive theory mediators of behavior change in the National Institute of Mental Health Multisite HIV Prevention Trial. Health Psychology, 20, 369-376.
The number of people who say they have no one to confide in has risen. Washington *Post,* p. A3.
The *Ontario Symposium* (Vol. 5, s. 3-39). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
Thernstrom, M. (2003, August 24). Uncying the knot New York Times Magazine, s. 38.
Theus, K. T. (1994). Subliminal advertising and the psychology of processing unconscious stimuli: A review. *Psychology and* Marketing, 11, 271-290.
Thibaut, J. W., & Kelley, H. H. (1959). *The social psychology of groups.* New York; V/iley.
Thomas, J. (1997, January 30). Suspect's sketch in Oklahoma case called an error. *New York* Times, s. 1-2.
Thomas, M. H. (1982). Physiological arousal, exposure to a relatively lengthy aggressive film, and aggressive behavior. *Journal of Research* in *Personality*, *16,* 72-81.
Thomas, M. H., Horton, R, Lippincott, E., & Drabman, R. (1977). Desensitization to portrayals of real-life aggression as a funetion of exposure to television violence. *Journal of Personality and Social Psychology,* 35,450-458.
Thomas, S. L., Skitka, L. J-, Christen, S., & Jurgena, M. (2002). Social facüitation and impression formation. Basic *and* Applied Social *Psychology,* 242, 67-70.
Thomas, W. I. (1928). The *child* in *America.* New York: Knopf.
Thompson, J. (2000, June 18). "I was certain, but I was wrong **.New York Times,* p. D15.
Thompson, L. (1995). They saw a negotiation: Partisanship and involvement. *Journal of Personality and* Social Psychology, 68, 839-853.
Thompson, L. (1997). The *mind and heart of* the *negotiator.* Upper Saddle River, NJ: Prentice Hail.
Thompson, L. L. (2005). The heart *and mind of the negotiator* (3rd ed.). Upper Saddle River, NJ: Prentice-Hall.
Thompson, S. A., Gold, J. A., & Ryckman, R. M. (2003). The simulated video inteTaction technique: A new method for inducing infatuation in the laboratory. Representative *Research* in Sona/ *Psychology, 27,*32-37.
Thompson, S. C. (1999). İllusions of concrol: How we overestimate our personal influence. *Current Directions* in Psychoğical Science, *8,*187-190.
Thompson, S. C. (2002). The role of personal control in adaptive funetioning. In C. R. Snyder *6c* S. J. Lopez (Eds.), *Handbook of* positive *psychology* (s. 202-213). London; Oxford University Press.
Thompson, W. M., Dabbs, J. M., Jr., & Frady, R. L (1990). Changes in saliva testosterone levels during a 90-day shock incarceration program. *Criminal Justice and* Behavior, 17, 246-252.
Thomton, D., & Arrowood, A. J. (1966). Self-evaluation, self-enhancement, and the locus of social comparison. *Journal of Experimental* Social Psychology, KSuppL), 40-48.
Timaeus, E. (1968). Uruersuchungen zum sogenannıen konfonnen Verhalten [Research into so-called conforming behavior]. *Zeitschriftfür Experimentelle und Angevsandte Psychologie,* 15, 176-194.
Tindale, R. S. (1993). Decision errors made by individuals and groups. In N. J. Castellanjr. (Ed.), individual and *group decision making* (s. 109-124). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
Tindale, R. S., Munier, C, Wasserman, M., & Smith, C. M. (2002). Group processes and the Holocaust. in L. S. Newman & R. Erber (Eds.), *Understanding genocide: The social* psychology *of* the Holocaust (s. 143-161). New York: Oxford University Press.
Ting, J-, & Piliavin, J. A (2000). Altruism in comparative International perspeetive. In J. Phillips, B. Chapman, & D. Stevens (Eds.), Betwecn *State and market: Essays on charities law and policy* in C*anada* (s. 51-105). Montreal and Kingston, Ontario, Canada: McGill-Queens University Press.
Ting-Toomey, S., & Chung, L. (1996). Cross-cultural interpersonal communication: Theoretical trends and research directions. In W. B. Gudykunst, S. Ting-Toomey, 6* T. Nishida (Eds.), *Communication* in *personal relationships aeross cultures* (s. 237-261). Thousand Oaks, CA: Sage.
Tippetts, A. S., Voas, R. B., & Fell, J. C. (2005). A meta-analysis of .08 BAC laws in 19 jurisdietions in the United States. *Accident Analysis & Prevention*, 37,149-161.
Toch, H. (1980). *Violent men* (Rev. ed.). Cambridge, MA: Schenkman.
Toi, M., & Batson, C. D. (1982). More evidence that empathy is a source of altruistic motivation. Joumal *of Personality and* Social Psychology, 43, 281-292.
Toobin, J. (1995, October 23). A horrible human event. Nevv *Yorker,* s. 40-49.

Tooby, J., & Cosmides, L. (2005). Conceptual foundations of evolutionary psychology. İn D. M. Buss (Ed.), *The handbook of evolutionary psychology* (s. 5-67). Hoboken, NJ: Wiley.

Tourangeau, R., Smith, T., & Rasinski, K. (1997). Motivation to report sensiove behaviors on surveys: Evidence from a bogus pipeline experimenL *Joumal of Applied Social Psychology,* 27, 209-222.

Trafimow, D., & Finlay, K. A. (1996). The importance of subjective norms for a minority of people: Between-subjects and within-subjects analyses. Personality *and Social Psychology* Bulletin, 22,820-828.

Trappey, C. (1996). A meta-analysis of consumer choice and subliminal advertising. Psychology *and Marketing,* 13, 517-530.

Trends in cigarette smoking among high school students: United States, 1991-2002. (2002). *Cenurs for Disease Control, Morbidity and Mortality Weekly Report,* 52, 409-412.

Triandis, H. C. (1989). The self and social behavior in differing cuitural contexts. Psychological Revinv, 96, 506-520.

Triandis, H. C. (1990). Cross-cultural studies of individualism and collectivism. İn J. J. Berman (Ed.), Ncbrasfea Symposium on Motivation, *1989* (s. 41-133). Lincoln: University of Nebraska Press.

Triandis, H. C. (1994). *Culture and* social *behavior.* New York: McGraw-Hill.

Triandis, H. C. (1995). ImÜvidualism *and* collectivism. Boulder, CO: Wescvtew Press.

Triandis, H. C. (2001). Individualism-coflectivism and personality. *Journal of Personality, 69,*907-924.

Trfplett, N. (1898). The dynamogenic factors in pace making and compedtion. *American Joumal of Psychology, 9,* 507-533.

Trivers, R. L. (1971). The evolution of reöprocal altruism. *Ouarterly* Review *of* Btology, 46, 35-57.

Trivers, R. L. (1985). Social evolution. Menlo Park, CA: Benjamin-Cummings.

Trope, Y., & Gaunt, R. (2000). Processing alternative explanations of behavior Correction of integration? *Journal of Personality and* Social Psychology, 79(3), 344-354.

Tseâlon, E. (1995). The *presentation of vtoman* in *everyday life.* Thousand Oaks, CA: Sage.

Tucker, P., Pfefferbaum, B., Doughty, D. B., Jones, D. E.,Jordan, F. B., & Nixon, S. J. (2002). Body handlers after terrorism in Oklahoma City: Predictors of posttraumatic stress and other symptoms. *American Joumal of Orthopsychiatry, 72,*469-C475.

Tumer, C., & Leyens, J. (1992). The weapons effect revisited: The effects of Hrearms on aggressive behavior. İn P. Suedfeld & P. E. Tetiock (Eds.), *Psychology and social policy* (s. 201-221). New York: Hemisphere.

Tumer, C., Simons, L, Berkowitz, L., & Frodi, A. (1977). The stimulating and inhibiting effects of weapons on aggressive behavior. *Aggressive Behavior,* 3, 355-378.

Tumer, F. J. (1932). *The significance of seetions in American history.* New York: Henry Holt.

Tumer, M. E., & Horvitz, T. (2001). The dilemma of threat: Group effectiveness and ineffectiveness under adversity. In M. E. Tumer (Ed.), Groups *at work: Theory and research* (s. 445-470). Mahwah, NJ: Erlbaum.

Tumer, M., Pratkanis, A, Probasco, P., & Leve, C. (2006). Threat, cohesion, and group effectiveness: Testing a social identity maintenance perspeetive on group think Small *Groups* (s. 241-264). New York: Psychology Press.

Tumer, M., Pratkanis, A., & Stnıckman, C. (2007). Groupthink as social identity maintenance. The Science *of social influence: Advances and future progress* (s. 223-246). New York: Psychology Press.

Tversky, A., & Kahneman, D. (1973). Availability: A heuristic for judging frequency and probability. *Cognitive* Psychology, 5, 207-232.

Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. Science 185 1124-1131.

Twenge,J. M. (1997). Attitudes towardwomen, 1970-1995: A meta-analysis. *Psychology* o/Women Şuarterly *21* 35-51.

Twenge, J. M. (200J). Changes in women's assertiveness in response to status and roles: A cross-temporal met». analysis, 1931-1993. *Journal of Personality and Social Psychology, 81,* 133-145.

Twenge, J. M. (2008). Social exclusion, motivation, and self-defeating behavior. Why breakups lead to dronkeoness and ice cream.. İn J. Y. Shah & W. L. Gardner (Eds.), *Handbook of motivation* science (s. 508-517). Ne* York: Guilford.

Twenge, J. M., Baumeister, R., F. DeWall, C. N., Ciarocco, H. J., & Bartels, J. M. (2007). Social exdusion decreases prosocial behavior. *Journal of Personality and Social Psychology, 92, 56-66.*

Twenge,J. M., Zhang, L„ & İm, C. (2004). It's beyond my control: A cross-temporal meta-analysis of mcteasmg ' externality in locus of control, 1960-2002. Personality *and Social Psychology* Revievv, 8,308-319 Tyler, T. R. (1990). *Why people obey the Um.* New Haven, CT: Yale University Press.

Tyre, P. (2006, Jan. 30). The trouble with boys. *Newsweek,* s. +4.

U.S. Department of Justice. (2000). Violence *by intimates.* Washington, DC: Bureau of Justice Statisdcs Uchino, B. N., Cacioppo.J. T., & Keicolt-Glaser.J. K. (1996). The relationship between social support and physt. ological processes: A review with emphasis on underlying mechanisms and implications for health *Pîycholoğical Bullsün, 119,* 488-531.

Updegraff, J„ Silver, R-, & Holman, E. (2008). Searching for and fmding meaning in collective trauma- Resuta from a national longitudinal study of the 9/11 terrorist attacks. *Journal of Personality and Social* Psychology, *95,* 709-722.

Uzzell, D. (2000). Ethnographic and action research. İn G. M. Breakvvell, S. Hammond, & C. Fife-Schaw (Eds J " *Research methods in psychology* (2nd ed„ s. 326-337). Thousand Oaks, CA: Sage.

Vaananen, A., Buunk, B. P., Kivimaki, M., Pentü, J., &c Vahteva, J. (2005). When is it better to give than to re* ceive: Long-term health effects of perceived reciprocity in support exchange. *Journal of Personality and Social Psychology, 89,* 176-193.

Vala Jorge, P., Cicero, C.-L., Rul C. (2009) İs the attribution of cultural differences to minorities an expresston of racial prejudice? *International Journal of* Psychology, 44 (1), 20-28.

Valle, P. O. D., Rebelo, E., Sr Reis, E. (2005). *Combining behavioral theories to predict recyding imalvemenL* envi*ronment and behavior, 37,*364-396.

Vallone, R P., Griffın, D. W., Un, S., & Ross, L. (1990). The overconfident predlction of future actions and ouccomes by self and others. *Journal of Personality and Social Psychology, 58,* 582-592. van de Vijver, F., & Leung, K. (1997). *Methods and data analyses for cross-cultural* research. Thousand Oaks, CA:Sage.

VanGoozen, S. H. M., Cohen-Keuenis, P. T., Gooren, L.J. G., &Fri)da, N. H. (1995). Gender diffeıences la behavior: Activating effects of cross-sex hormones, *Psychmeuroendocrinology,* 20, 343-363,

Van Laar, C., Sidanius, J.. & Levin, S. (2008). Ethnic related curricula and intergroup attitudes in college- Movement towards and away from the ingroup. *Journal of* Applied *Social Psychology, 38* (6), 1601-1638 Van Lange, P. A M., Ouwerkerk, J. W., & Tazelaar, M. J. A. (2002). How to overcome the detrimental effects. ot noise in social interaction: The beneflts of generosity. *Journal of Personality and Social* Psychology, 82,768-780:: Van Lange, P. A. M., Rusbult, C. E., Drigotas, S. M., Arriaga, X. B., Witcher, B. S., & Cox, C. L. (1997). Willingness to sacriflce in close relationships. *Journal of Personality and Social Psychology, 72,*1373-1395 » Van Overwalle, F„ & De Metsenaere, M. (1990). The effects of attribudon-based intervention and study strategy training on academic achievement in college freshmen. *British Journal of Educational Psychology, 60,* 299-311.

Van Vugt, M., & De Cremer, D. C. (1999). Leadership in social dilemması The effects of group identificatto collective actions to provide public goods. *Journal of Personality and Social Psychology, 76,*587-599.

Van Vugt, M., & Samuelson, C. (1999). The impact of personal metering in the managemenı of a naturaLı urce crisis: A social dilemma analysis. *Personality and Sodal Psychology* Bulletin, 25, 731-745.

Van Vugt, M. (2006). Evoluüonary Origins of Leadership and Follovvership. *Personality and Sodal Psycholoı vie*w, 10(4), 354-371.

Van Yperen, N. W., & Buunk, B. P. (1990). A longitudinal study of equity in in turistte relationships. *Europeanjty umal of Social Psychology, 20,* 287-309.

Vedantam, S. (2006, June 23). Social isoladon growing in U.S.

Vidyasagar, P., & Mishra, H. (1993). Effect of modelllng on aggression. *Inüan Journal of* Clinical Psychology; 2<&jj 50-52.

Visscher, T. L S., & Seidell, J. C. (2001). The public health impact of obesity. Annual Review *of Public Health* ■, 355-375.

Visser, P. S.. KrosntckJ. A., & Uvrakas, P. J. (2000). Survey research. İn H. T. Reis & C. M. Judd (Eds.), *Handbook of research methods* m *social and personality psychology* (s. 223-252). New York: Cambridge University Press.

Vissing, Y., Straus, M., Gelles, R., & Harrop, J. (1991). Verbal aggression by parerns and psychosocial problems of children. Child *Abuse and* NegJecî, 15, 223-238.

Viswesvaran, C, & Deshpande, S. P. (1996). Ethics, success, and job satisfaction: A test of dissonance theory in India. *Joumal of Business* Ethics, *10,* 487-501.

Voas, R. B., Holder, H. D., & Gruenewald, P. J. (1999). The effect of drinking and driving interventions on alco-

hol-related traffıc crashes within a comprehensive community triaL *Addiction, 92,* S221-S236.
Vohs, K. D., & Baumeister, R. F. (2004). Sexual passion, intimacy and gender. İn D. J. Mashek & A. Aron (Eds.), *Handbook of closeness and intimacy (s.* 189-200). Manwah, NJ: Erlbaum.
Vonk, R- (1995). Effects of inconsistent behaviors on person perception: A multidimensional study. *Personality and* Social Psychology Bulletin, 21, 674-685.
Vonk, R. (1999). Effects of outcome dependency on correspondence bias. *Personality and* Social *Psychology* Bulletin, *25,* 382-389.
Vonk, R. (2002). Self-serving interpretations of flattery: Why ingratiation works. *Joumal of Personality and* Social Psychology, 82, 515-526.
Vonnegut, K., Jr. (1963). *Cat's cradle*. New York: Delacorte Press.
Vrijheid, M., Dolk, H., Armstrong, B., Abramsky, L., Bianchi, F., Fazarinc, l., et al. (2002). Chromosomal congenital anomalies and residence near hazardous waste land&ll sites. *Lancet,* 359,320-322.
Wagenaar, A., & Maldonado-Molina, M. (2007). Effects of drivers' license suspension poUcies on alcohol-related crash involvement: Long-term follow-up in forty-six States. *Alcoholisnv* Clinical *and Experimcntal* Research, 31,1399-1406.
Wagenaar, A., Maldonado-Molina, M., Erickson, D., Ma, L, Tobler, A., & Komro, K. (2007). General deterren- ce effects of U.S. statutory DUI üne and jail penalties: Long-term follow-up in 32 states. *Accident Analysis & Prevention,* 39, 982-994
Wagner, M., & Armstrong, N. (2003). *Field guide to gestures.* Phıladelphia: Quirk Books.
Wagstaff, G. (1982). Attitudes to rape: The "just worId" strikes again? Bulletin *of the British Psychological Society,* 35, 277-279.
Wakefield, M., Flay, B., & Nichter, M. (2003). Role of the media in iniluencing trajectories of youth smoking. *Addiction, 98* (Suppll), Speciai issue: Contexts and adolescent tobacco use trajectories, 79-103.
Walker, 1., & Crogan, M. (1998). Academic performance, prejudice, and the jigsaw classroom: New pieces to the puzzle. *Joumal of Community and* Applied *Social Psychology, 8,*381-393.
Waüach, M. A., Kogan, N., & Bem, D.J. (1962). Group influences on individual risk taking. *Joumal of Abnormal and Social Psychology*, 65,75-86.
Walst«, E. (1966). Assignmeni of responsibility for an accident. Journal *of Personality and Social Psychology,* 3, 73-79-
Walster, E., Aronson, V., Abrahams, D., & Rottman, L. (1966). Importance of physical attractiveness in dating behavior. *Joumal of Personality and Social Psychology,* 5,508-516.
Walster, E., & Festinger, L. (1962). The effectiveness of "overheard" persuasive communication. *Joumal of Abnormal and* Social *Psychology, 65,* 395-402.
Walster, E., Walster, G. W.,(& Berscheid, E. (1978). *Equity: Theory and research,* Needham Heights, MA: Allyn & Bacon.
Walther, E. (2002). Guilty by mere association: Evaluative conditioning and the spreading attitude effect. *Jour- nal of Personality and Social Psychology, 82,* 919-934.
Walther, E., Bless, H., Strack, F., Rackstraw, P., Wagner, D., & Werth, L. (2002). Conformity effects in memory as a function of group size, dissenters and uncertainty. *Applied Cognitive Psychology, 16,* 793-810.
Walton, G. M., & Cohen, G. L. (2003). Stereotype lift Joumal *of Experimental Social Psychology,* 39(5), 456-467.
Wang, O., & Ross, M. (2007). Culture and memory. İn S. Kitayama & D. Cohen (Eds.), *Handbook of* cuitural *psychology* (s. 645-667). New York: Guilford.
Wann, D. L, & Schrader, M. P. (2000). Controllability and stabiUty in the self-serving attributions of sport spectators. *Joumal of Social Psychology,* 140,160-168.
Ware, L, Lassiter, G., Patterson, S., & Ransom, M. (2008). Camera perspeetive bias in videotaped confessions: Evidence that visual attention is a mediator. *Joumal of Experimental Psychology: Applied, 14,*192-200.
Ward, A, Lyubomirsky, S., Sousa, L, & Nolen-Hoeksema, S. (2003). Can't quite commit: Rumination and uncertainty. *Personality and Social Psychology Bulletin, 29,*96-107.
Waston, J. B. (1925). *Behaviorism.* New York: Norton.
Watson, D. (1982). The actor and the observer: How are their perceptions of causality divergent? *Psychological* Bulletin, 92, 682-700.
Watson, D., & Pennebaker, J. W. (1989). Health complaints, stress, and distress: ExpIoring îhe centraj role negative affecrivity. Psycholoğical Revievv, *96,* 234-254.
Watson, J. (1950). Some social and psycholoğical situations related to change in attitude. Human Relations» " 15-56. %
Watson, R. I. (1973). Invesögation into deindividuation using a cross-cultural survey technique. *Journal* o/Pq£ *sonality and Social Psychology, 25,* 342-345.
Watson, "W. E., Johnson, L., Kumar, K., & Criteîli.J. (1998). Process gam and process loss: Comparing sonai processes and performance of culturaüy diverse and non-diverse teams across time. *înternatmuü' umal of Intercultural* Relations, 22, 409-430.
Wattenberg, M. P. (1987). The hollow realignment: Partisan change in a candidate-centered era. Public Çuarterly, 51, 58-74.
Watts, D, P., Muller, M., Amsler, S. J., Mbabazi, G., and Mitani, J. C (2006, February). Lethal intergroup a«u sion by chimpanzees in Kibale National Park, Uganda. *American Journal ofPrimatology,* 68, (2), 161-1;"' Wax, E.

(2008). in India, new opportunides for women draw anger and abuse from men. Washington Post, p. A Weart, S. R. (2003). The *discovery of global warming*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Weary, G., & Arkin, R. C. (1981). Attributional self-presentation. İn J. H. Harvey, W. J. Ickes, & R. F (Eds.), New *directions* in attribution *research* (Vol. 3, s. 223-246). Hillsdale, NJ: Erlbaum. ....,

Webber, R., & Crocker, J. (1983). Cognitive processes in the revision of stereotypic beliefs. *Journal of Perimi lity and Social Psychology, 45,961-977.* ^

Weber, E. U., Bockenholt, U.ı Hilton, D. J., & Wallace, B. (1993). Determinants of diagnostic hypothesis gen* ration: Effects of information, base rates, and experience. *Journal of Experimental Psychology:* Leaming, Me* *mory, and Cognition*, 19,1151—1164.

Weber, J. M., Kopelman, S., & Messick, D. M. (2004). A conceptual review of decision making in social dil mas: Applying a logic of appropriateness. Personality *and Social Psychology* Review, S, 281-307.

Weber, J. M., & Mumighan, J. K. (2008). Suckers or saviors? Consistent contributors in social dilemmas. *Journal of Personality and* Social *Psychology, 95,*1340-1353. s

Weber, N„ Brewer, N., Wells, G., Semmler, C, & Keast, A. (2004). Eyewitness Identification Accuracy and Response Latency: The Unruly 10-12-Second Rule. *Journal of Experimental* Psychology: Applied, 10,139-147. '»

Webster, D. M. (1993). Motivated augmentation and reducdon of the overattribudonal bias. Journal *of Persona-, lity and Social Psychology, 65,* 261-271.

Wechsler, H., & Ausdn, S. B. (1998). Binge drinking: The five/four measure. *Journal of Studies of Alcohol, 59,* 122-124.

Wechsler, H., Lee, J. E., Kuo, M., Siebring, M., Nelson, T. F., & Lee, H. (2002). Trends in college binge dnckmg during a period of increased prevention efforcs: Findings from 4 Harvard School of Public Health college alcohol study surveys, 1993-2001. Journal *of* American College Health, 50, 203-217.

Weeden, J., & Sabini, J. (2005). Physical attractiveness and health in Westem sodeties: A review. *PsychologicaV* Bulletin, 131, 635-653.

Wegener, D. T., & Petty, R. E. (1994). Mood management across affective states: The hedonic condngency hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66,1034-1048.

Wegener, D. T., & Petty, R. E. (1995). Fledble correction processes in social judgment: The role of naive theories in correcdons for perceived bias. *Journal of Personality and Social Psychology, 68,* 36-51. *

Wegner, D. M. (1986). Transactive memory: A contemporary analysis of the group mind. İn B. Mullen & G. R. Goethals (Eds.), *Theories of group behavior* (s. 185-208). New York: Springer-Verlag. *

Wegner, D. M. (1989). White bears *and other umvanted thoughts: Suppression, obsession, and the psychology of mental control.* New York: ViJang. <■"

Wegner, D. M. (1992). You can't always think what you want: Problems in the suppression of umvanted tho~ ughts. İn M. P. Zanna (Ed.), *Advances* m *experimental* social psychology (Vol. 25, s. 193-225). San Diego, *CAr* Academic Press.

Wegner, D. M. (1994). İronic processes of mental control. *Psychoğical* Review, 101,34-52.

Wegner, D. M. (1995). A Computer network model of human transactive memory. Social Cognition, 13,319-339-, Wegner, D. M. (2002). The illusion *of* conscious will. Cambridge, MA: MİT Press.

Wegner, D. M. (2004). Precis of The illusion *of conscious* will. *Behavioral & Brain* Sciences, 27,649-659. % Wegner, D. M., Ansfield, M., & Pilloff, D. (1998). The putt and the pendulum: ironic effects of the mental con- trol of action. *Psychoğical Science*, 9,196-199. ı

Wegner, D. M., & Bargh, J. A. (1998). Control and automaticity in social life. İn D. T. Gilbert, S. T. Fiske, fit G. Lindzey (Eds.), *The handbook of social psychology* (4th ed., Vol. 1, s. 446—498). New York: McGraw-HilL ^

Wegner, D. M., Erber, R., & Raymond, P. (1991). Transactive memory in close reladonships. *Journal of Personal* lity *and Social Psychology, 61,*923-929.

Wegner, D. M., Fuller, V. A., & Sparrow, B. (2003). Clevcr hands: Uncontrolled intelligence ın faciliıated communication. Journal *of Personality andSocial Psychology, 85,*5-19.

Wegner, D. M., Quillian, F., & Houston, C. E. (1996). Memories out of order: Thought suppression and the disturbatıce of sequence raemoTy. *Joumal of Personality and Social Psychology, 71, 680-69*1.

V/egner, D. M., Sparrow, B., *6x* Winerman, L. (2004). Vicarious ageney: Experiencing control över the movements of odıers. *Joumal of Personality and Social Psychology, 86,*838-848.

Wcgner, D. M., Wenzlaff, R., Kerker, M., & Beattie, A. E. (1981). înerimination through innuendo: Can media questions become public answers? *Joumal of Personality and Social Psychology,* 40, 822-832.

V/egner, D. M., Wenzlaff, R. M., & Kozak, M. (2004). Dream rebound: The retum of suppressed thoughts in dreams. *Psychological Science,* 25, 232-236.

Wehrle, T., Kaiser, S., Schmidt, S., & Scherer, K. *R.* (2000). Studying the dynamics of emotional expression using synthesûed facial *muscle* movements. *Joumal of Personality and Social* Psychology, 78» 105-119.

weraer, B. (1985). "Spontaneous" causal thinking. *Psychological* Bulletin, 97, 74-84.

Weiner, B., Amirkhan, J., Folkes, V. S., & Verette, J. A. (1987). An attributional analysis of excuse giving: Studies of a naive theory of emotion. *Joumal of Personality and* Social Psychology, 52,316-324.

WeiQstein, N. D. (1980). Unrealisdc opdmism about future life events. *Joumal of Personality and Social Psychology, 39,* 806-820.

Weır. W. (1984, October 15). Another look at subliminal "facts." Advertising Age, s. 46.

Wells, G. (2008). Theory, logic and data: Paths to a more coherent eyewitness Science. *Applied Cognitive Psychology,*

22,853-859.
Wells, G., & Hasel, L. (2007). Facial composite produedon by eyewitnesses. *Current* Directions in Psychological *Science, 16,*6-10.
Wells, G., & Hasel, L. (2008). Eyewitness identification: Issues in common knowIedge and genenılizadon. İn E. Borgida & S. T. Fiske (Eds.), *Beyond common sense: Psychological Science* in the *courtroom* (s. 159-176). Malden : Blackwell.
Wells, G., Memon, A., & Penrod, S. (2006). Eyewitness evidence: lmproving its probative value. Psychological Science in the Public fnterest, 7,45-75.
Wells, G. L (1984). The psychology of lineup idendficanons. *Joumal of Applied Social Psychology,* 24, 89-103.
Wells, G. L. (1993). What do we know about eyewitness identification? *American* Psychologist, *48,*553-571.
Wells, G. L., & Bradfield, A. L. (1998). "Good, you identified the suspect": Feedback to eyewimess reports distorts their reports of the witnessing experience. *Joumal of Applied Social Psychology, 83,* 360-376.
Wells, G. L., Charman, S. D., & Olson, E. A. (2005). Building face composites can harm lineup identification performance. Joumal *of Experimental* Psychology: Applied, 11,147-156.
WeÜs, G. L, & Luus, C. A. E. (1990). Poliçe lineups as experiments: Social methodology as a framewoık foTproperly conducted lineups. *Personality and* Sodal Psychology Bulletin, *16,*106-117.
Wells, G. L., Malpass, R. S., Lindsay, R. C. L., Fisher, R. P., Turtle, J. W., & Fulero, S. M. (2000). From the lab to the poliçe station. *American* Psychologist, 55, 581-598.
Wells, G. L., Olson, E. A., & Charman, S. D. (2002). The conüdence of eyewitnesses in their identifications from lineups. *Current Directions* m Psychological *Scienee,* 11,151-154.
Wells, W. D. (Ed.). (1997). *Measuring advertising effectiveness.* Mahwah, NJ: Erlbaum.
Wenzlaff, R. M., & Bates, D. E. (2000). The relative efftcacy of concentradon and suppression strategies of mental control. Personality and Social *Psychology* Bulletin, *26,*1200-1212.
Werdı, L., & Foerster, J. (2002). implicit person theories influence memory judgments: The circumstances un- der which metacognidve knowledge is used. *European Joumal of* Sodal *Psychology, 32,*353-362.
Westen, D,. Blagov, P. S., Harenski, K., Kilts, C., and Hamann, S. (2006) Neural Bases of Modvated Reasoning: An fMRI Study of Emotional Constraints on Pardsan Polidcal Judgment in the 2004 U.S. Presidential Election. November, Vol. 18, No. U, Pages 1947-1958. Posted Online October 27, 2006.
Weyant, J. M. (1996). Application of compliance techniques to direet-mail requests for charitable donadons. Psychology *and Marketing, 13,*157-170.
Wheeler, D. L.Jacobson, J. W., Paglieri, R. A., ö Schwartz, A. A. (1993). An ejtperimental assessment of farilitated communication. *Mental Retardation*, 31, 49-59.
Wheeler, L, & Kim, Y. (1997). What is beautiful is culturally good: The physical attractiveness stereocype has different content in collecdvistic cultures. *Personality and Social Psychology* Bulletin, 23, 795-800.
Wheeler, L, Koestner, R., & Driver, R. (1982). Related attributes in the choice of comparison others: U's there, but it isn't alî there is. *Joumal of Experimental Social Psychology, 18,*489-500.
"Where is our oil coming from?" (2008, May 21). Çenter for American Progress. Retrieved on October 16,2008, from www.americanprogress.org/issues/2008/05/oil.imports.html.

White, H. (1997). Longitudinal perspeetive on alcohol and aggression during adolescence. in M. Galanter (Fd *Vıoıentdevelopmentin psychiatry: Vol. 13. Alcohol and violence: Epidemiology, neurobiology,* psycholesv *y jamily* issues (s. 81-103). New York: Plenum.

White, J. (2007). Abu Ghraib officer cleared of detainee abuse; verdict means no one in army's upper ranks be imprisoned for the 2003 mistreatment in lraq. *Washington Post,* p. A05.

WhiLe, J. W., Donat, P. L. N., & Humphrey, J. A. (1995). An examination of the attitudes underlying seaual ercion among acquaintances. Joumal *of* Psychology and Human Sexuality, 8, 27-47.

White, P. A. (2002). Causal attribution from covariation information: The evidential evaluation model *Kurort an Joumal of Social Psychology, 32,* 667-684.

White, R K. (1977). Misperception in the Arab-lsraeli conflict. *Journal of* Social *İssues,* 33, 190-221.

Whitehouse, W. G., Ome, E. C., & Dinges, D. F. (2005). The cognitive interview: Does it successfully avoufc dangers of forensic hypnosis? *American Joumal of* Psychology, *113,* 213-234.

V/hittaker, J. O., & Meade, R. D. (1967). Social pressure in the modification and distortion of judgment, cuitural study. *International Joumal of Psychology, 2,* 109-113.

Whorf, B. L. (1956). *Language, thought, and reality.* New York: Wiley.

Wicker, A. W. (1969). Attitudes versus aetions: The relationship between verbal and overt behaviorai respon to attitude objeets. *Joumal of* Social *Issues, 25,* 41-78.

Wicker, B., Keysers, C., Plaüly, J., Royet, J. P., Gailese, V., & Ruzolatti, G. (2003). Both us disgusted m i sula: The common neural basis of seeing and feeling disgust. *Neuron,* 40(3), 655-664.

Wicklund, R. A., Brehm, J. W. (1998). Resistance to change: The cornerstone of cognitive dissonance t In E. Harmon-jones & J. S. Mills (Eds.), *Cognitive dissonance theory: Revival* with revisiorw *and controvii* (s. 310-322). Washington, DC: American Psychological Association.

Wiedenfeld, S. A., O'Leary, A., Bandura, A., Brown, S., Levine, S., & Raska, K. (1990). impact of perceivedii effıcacy in coping with stressors on components of the immune system. *Joumal of Personality and* SödSl *Psychology,* 59,1082-1094.

Wiekens, C. J., & Stapel, D. A. (2008). The mirror and I: When private opinions are in conflict wich pub norms. *Joumal of Experimental Social Psychology,* 44,1160-1166.

Wilder, D. A. (1981). Perceiving persons as a group: Categorization and intergroup relations. İn D. L Hamiltûn (Ed.), *Cognitive processes in stereotyping and intergroup behavior* (s. 213-257). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Wilder, D. A. (1984). intergroup contact: The typical member and the exception to the rule. *Joumal of £ mental Psychology,* 20,177-194.

Wilder, D. A. (1986). Social categorization: lmplications for creaüon and reduetion of intergroup btas-kowitz (Ed.), *Advances* in *experimental social psychology* (Vol. 19, s. 291-355). New York: Academic Ptessl*

Wilder, D. A., Sr Shapiro, P. N. (1989). Role of competition-induced anxiety in limiting the beneflcıal impactoC^ posırive behavior by an out-group member. *Joumal of Personality and* Social *Psychology, 56,*60-69.

Wiilard, J., Madon, S., Guyll, M., ât Spoth, R. (in press). Self-efficacy as a moderator of positive and negatıve s fulfilling prophecy effects: Mothers' beliefs and children's alcohol use. European Joumal *of* Social Pşycholo

VAUiams, J. (1998). Thurgood Marshall* *American revolutionary.* New York: Times Books.

Williams, K. D. (2001). *Ostracism: The power of silence.* New York: Guilford Press.

WiUiams, K. R (2005). Arrest and intimate partner violence: Toward a more complete applicadon of deteı theory. *Aggression and Violent Behavior, 10,* 660-679.

Williams, K. R, & Havvkins, R. (1986). Perceptual research on general deterrence: A erideal review. *law and~ ciety* Rcvievv, 20, 545-572.

Williams, P. (2001). Hovv *to be like Mike: Life* lessons *about basketbalVs best* Deerfield Beach, FL: Health Comm* nications.

Williams, T. P., & Sogon, S. (1984). Group composltion and conforming behavior in Japanese students. J<q *se Psychological Research, 26,* 231-234.

V/Uliamson, G. M., Clark, M. S., Pegalis, L. J., & Behan, A. (1996). Affective consequetıces of refusmg to help* communal and exchange relationships. *Personality and Social Psychology Bulletin, 22,*34-47.

Wilson, A. E., & Ross, M. (2000). The frequency of temporal-self and social comparisons in people's { appraisals. *Journal of Personality and Social Psychology, 78,* 928-942.

Wilson, D. K., Purdon, S. E., & Wallston, K. A. (1988). Compliance in health recommendations: A theofeçi overview of message framing. *Health Education Research, 3,*161-171.

Wilson, D. S. (1997). Atruism and organism: DisentangUng the themes of multilevel seleetion theory. *i* Naturaiist, 150, S122-S134.

WUson, D. S., & Wilson E. O. (2007, Nov. 3). Survival of the selfless. New Saentist, 42-46.

Wilson, D. S., Van Vugt, M., & O'Gorman, R (2008). Multilevel seleetion theory and majör evolutionary-, sitions: lmplications for psychological Science. *Current Directions* in *Psychological Science, 17,* 6-9.

Wilson, E. O. (1975). Sociobiology: The new synthesis. Cambridge, MA; Bclknap Press.

Wilson, J. Q., *6c* Hemsıein, R. J. (1985). *Crime and* human *nature.* New York; Simon & Schuster.

Witson, M., & Daly, M. (1985). Competitiveness, risk taking, and violence: The young male syndrome. Ethology *and Sociobiology,* 6, 59-73.

Wilson, M., Daly, M., *6c* Weghorst, S. J. (1982). Male sexual jealousy. Eîhology *and Sociobiology,* 3, 11-27.
Wilson, T. D. (2002). Strangcrs *to ourselves: Discovering the adaptive unconscious.* Cambridge, MA: Harvard University Press.
Wilson, T. D. (2005). The message is the method: Celebrating and exporting the experimental approach. Psycho- *logical lnquiry, 16,* 185-193.
Wılson, T. D., Aronson, E., *6c* Carlsmith, K. (in press). Data (Laboratory Experimentation). In S. T. Fiske, D. T. Gilbert, *6c* G. Lindzey (Eds.), *Handbook of social psychology* (5th ed.). New York: Wiley.
Wilson, T. D., & Bar-Anan, Y. (2008). The unseen mind. Science, 321, 1046-1047.
Wilson, T. D., Damiani, M., & Shelton, N. (2002). tmproving the academic performance of college students with brief attributional interventions. in J. Aronson (Ed.), *Improving academic achievement: impact of psychologi- cal factors* on *education* (s. 88-108). San Diego, CA: Academic Press.
Wtlson, T. D., Dunn, D. S., Bybee, J. A., Hyman, D. B., *6c* Rotondo, J. A. (1984). Effects of analyzing reasons on attitude-behavior consistency. *Journal of Personality and Social Psychology,* 47,5-16.
Wilson, T. D., Dunn, D. S., Kraft, D., *6c* Lisle, D. J. (1989). Introspection, attitude change, and attitude-behavior consistency: The disruptive effects of explaining why we feel the way we do. İn L. Berkowitz (Ed.), *Advances* in *ocperimental social psychology* (Vol. 19, s. 123-205). Orlando, FL: Academic Press.
Wilson, T. D., & Dunn, E. W. (2004). Self-knowledge: its limits, value and potendal for improvement. Annual *Review of Psychology, 55,* 493-518.
Wilson, T. D., Gilbert, D. T., *6c* V/headey, T. (1998). Protecting our minds: The role of lay beliefs. In V. Yzerbyt, G. Lories, & B. Dardenne (Eds.), *Metacognition: Cognitiye and social* dimensions (s. 171-201). New York: Russell Sage Foundation.
Wilson, T. D., *6c* Gilbert, D. T. (2003). Affective forecasting. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances* in *experimental social psychology* (Vol. 35, s. 345-411). San Diego, CA: Academic Press.
Wilson, T. D., Hodges, S. D., *6c* La Fleur, S. J. (1995). Effects of introspecting about reasons: Infemng attitudes from accessible thoughts. *Journal of Personality and Social Psychology,* 69,16-28.
Wilson, T. D., Houston, C. E., Eding, K. M., *6c* Brekke, N. C. (1996). A new look at anchoring effects: Basic anchoring and its antecedents. *Journal of Bxperimental Psychology: General,* 125,387-402.
Wilsotı, T. D., Houston, C. E., *6c* Meyers, J. M. (1998). Choose yo ur poison: Effects of lay beliefs about mental processes on attitude change. Social *Cognition, 16,*114-132.
Wilson, T. D., *6c* Kraft, D. (1993). Why do I love tlıee? Effects of repeated introspections about a dating relationship on attitudes toward the relationship. *Personality and Social* Psychology Bulletin, 19, 409-418.
Wilson, T. D., Laser, P. S., *6c* Stone, J. I. (1982). judging the predictors of one's own mood: Accuracy and the use of shared theories. *Journal of Experimental Social Psychology,* İS, 537-556.
Wllson, T. D., Lindsey, S., *6c* Schooler, T. Y. (2000). A model of dual attitudes. Psychoğical Rcview, *107,* 101-126.
V/ilson, T. D., & Linville, P. W. (1982). Improving the academic performance of college freshmen: Attribution therapy revisited. *Journal of Personality and Social* Psychology, 42, 367-376.
Wilson, T. D., <Sr Linville, P. W. (1985). Improving the performance of college freshmen using attributional techniques. *Journal of Personality and Social Psychology,* 49, 287-293.
Wilspn, T. D., Usle, D., Schooler, J. W., Hodges, S. D., Klaaren, K. J., *6c* La Fleur, S. J. (1993). introspecting about reasons can reduce post-choice satisfaction. *Personality and Social Psychology Bulletin, 19,* 331-339.
Wiison, Timothy D.*; Gilbert, Daniel T. (2005). Current Directions in Psychoğical Science, Volüme 14, Number 3, June 2005, s. 131-134(4) Blackwell Publishing
Winerman, L. (2005). The mind's minör. Monitor on Psychology, 36(9), 48-50.
Wmslow, R. W., Franzini, L. R., *6c* Hwang, J. (1992). Perceived peer norms, casual sex, and AIDS risk prevention. *Journal of Applied Social Psychology, 22,*1809-1827.
Winter, R, *6c* Greene, E. (2007). Juror dedsion-making. In F. T. Durso, R S. Nickerson, S. T. Dumais, S. Lewandowsky, *6c* T. J. Perfect (Eds.), *Handbook of apptied cognition* (2nd ed., s. 739-761). Hoboken, NJ: John Wiley.
Wiseman, C. V., Gray, J. J., Mosimann, J. E., *6c* Ahrens, A. H. (1992). Cultural expectations of thinness in women: An update. *International Journal of Eating Dişorders, 11,* 85-89.
Wittenbaum, G. M., *6c* Moreland, R L (2008). Small-group research in social psychology: Topics and trends över time. *Social and Personality Psychology Compass, 2* (www.blackwell-compass.com/subject/socialpsychology/).
Wittenbaum, G. M., *6t* Park, E. S. (2001). The collective preference for shared information. *Current Directions* in Psychoğical Science, 10,72-75.
Wolf, S. (1985). Manifest and latent influence of majorities and minorities. *Journal oj* Personality and So.dâI Psychology, 48, 899-908.
Wolfe, C., & Spencer, S. (1996). Stereotypes and prejudice: Their overt and subtle influence in the ciassroom *American* Behavioral Sdenfist, 40,176-185.
Wolfson, A. (2005). "A hoax most cruel." The Courier-Joumal, October 9. Retrieved on June 5, 2006, from www.courier-joumal.com/apps/pbcs.dll/anicle?Date»20051009&catcgory=NEWS01.
Woll, S. (1986). So many to choose from: Decision strategies in videodating. *Journal oj* Social and *Personal* tionships, 3, 43-52.
Wong, R. Y., & Hong, Y. (2005). Dynamic influences of culture on cooperation in *a* Prisoner's Dilemma game. J Psychoğical Science, 16, 429-434.

Wood, J. V., Taylor, S. E., & Lichtman, R. R. (1985). Sodal comparison in adjustment to breast cancer. *Journal oj Personality and Social Psychology,* 49,1169-1183.
Wood, W. (1982). Retrieval of attitude-relevant information from memory: Effects on susceptibility to pe on and on intrinsic motivation. *Journal oj Personality and Social Psychology,* 42, 798-810.
Wood, W. (1987). Meta-analytic review of sex differences in group performance. Psycholoģical Bulletin, 102,53-71
Wood, W., <Sr Eagly, A. H. (2002). A cross-cultural analysis of the behavior *of* women and men: implications for the origins of sex differences. Psycholoģical Bulletin, 128,699-727.
Wood, V/., Lunâgren, S., Ouellette, J. A., Busceme, S., & Blackstone, T. (1994). Minority influence: A meta-analytic review of social influence processes. *Psycholoģical Bulletin,* 115,323-345.
Wood, W., Pool, G. J., Leck, K, & Purvis, D. (1996). Self-definition, defensive processing, and influence: The nor- mative impact of majority and minority groups. *Journal oj Personality and Social* Psychology, 71,1181-1193»
Wood, W., & Quinn, J. M. (2003). Forewamed and forearmed? Two meta-analytic syntheses of fbrewamings of influence appeals. *Psycholoģical Bulletin,* 129,119-138.
Wood, W., Wong, F. Y., & Chachere, J. G. (1991). Effects of media violence on viewers' aggression in unconstrained social interaction. *Psycholoģical Bulletin,* 109,371-383.
Woodward, B. (2004). *Plan oj*attach. New York: Simon & Schuster.
Woodward, B. (2006). State *oj denial.* New York: Simon & Schuster.
Woodward, B. (2008). The war within: A *secre*t White House fıistory *(2006-2008).* New York: Simon & Schusteı.
Word, C. O., Zanna, M. P., & Cooper, J. (1974). The nonverbal mediation of self-fulfüling prophedes in interracial interaction. *Journal ojExperimental Social Psychology,* 10,109-120.
Wortman, C. B. & Silver, R. C. (1989). The myths of coping with loss. *Journal oj* Consulting *and* Clinical Psychology, 57, 349-357.
Wrangham, R. W., WiIson, M. L., & Muller, M. N. (2006, January). Comparative rates of violence in chimpanzees and humans. *Primates,* 47(1), 14—26.
Wright, D. B., & Stroud, J. N. (2002). Age differences in lineup Identification accuracy People are better with their own age. Law *and Human Behavior,* 26,641-654.
Wright, E. F., Luus, C. A. E., & Christie, S. D. (1990). Does group discussion fadlitate the use of consensus information in making causal attributions? *Journal oj Personality and Sodal* Psychology, *59,* 261-269.
Wright, L. (1994). *Remembering Satan.* New York: Knopf.
Wyer, R. S., Jr. (1988). Social memory and social judgment. In P. R. Solomon, G. R. Goethals, C. M. Kelley, & B. *R.* Stephens (Eds.), *Perspectives on memory research.* New York: Springer-Verlag.
Wyer, R. S., Jr., & Srull, T. K. (1989). *Memory and* cognition in its social *context.* Hillsdale, NJ: Erlbaum.
Wylie, L. W. (1977). Beaux gestes: A *guide* to French *body talk.* New York: Cambridge University Press.
Yamaguchi, K., & Kandel, D. B. (1984). Pattems of drug use from adolescence to young adulthood: III. Predictors of progression. *American Journal oj Public* Health, 74,673-681.
Yang, A. S. (1997). Poll trends: Attitudes toward homosexuality. *Public Opinion Quarterly, 61,*477-507.
Yee, D., & Eccles, J. S. (1988). Parent perceptions and attributions for children's math achievement. *Sex* Roles, 19, 317-333.
York, A. (2001, April 26). The product placement monster that E.T. spawned. Salon [Online joumal.] Retrieved from *archivesalon.com/tech/jeature/2001/04/26/product_placement/print.html*
Yudko, E., Blanchard, D., Henne, J., & Blanchard, R. (1997). Emerging themes in preclinical research on alcohol and aggression. In M. Galanter (Ed.), Recent *developments* in alcoholism: Vol. 13. *Alcohol and violencc. Epidemiology, neurobiology, psychology, andjamily* issues (s. 123-138). NewYork: Plenum.
Zajonc, R. B. (1965). Sodal facilitation. *Science, 149,* 269-274.
Zajonc, R. B. (1968). Attitudinal effects of mere exposure. *Joumal oj Personality and Sodal Psychology, 9* (Monog- raph Suppl. 2, pt. 2).
Zajonc, R. B. (1980). Compresence. In P. B. Paulus (Ed.), Psychology *oj group injluence* (s. 35-60). Hillsdale, NJ* Erlbaum.
Zajoticc, U. B., Heingarmer, A., & Herman, E. M. (1969). Social enhancement and impairment of performance in the cockroach. *Joumal of Personality and Social Psychology, 13,* 83-92.
Zanna, M. P., <Sr Fazio, R. H. (1982). The attitude-behavıor relation: Moving toward a ıhird gene radon of rese* arch. In M. P. Zanna, E. T. Higgins, & C. P. Herman (Eds.), *Consistency* m sodal behavior: The *Ontario* Symposium (Voi. 2, s. 283-301). Hillsdaie, NJ: Erlbaum.
Zanna, M. P., Goethals, G. R., & Hill, J. (1975). Evahıadng a sex-related ability: Social comparison with similar others and Standard setters. *Joumal of Experimental Social Psychology,* II, 86-93.
Zanna, M. P., Sr Rempel, J. K. (1988). Attitudes: A new look at an old concept. In D. Bar-Tal A. W. Kruglans- ki (Eds.), The sodal psychology *of* attitudes (s. 315-334). New York: Cambridge University Press.
Zanot, E. J., Pincus, J. D., & Lamp, E. J. (1983). Public perceptions of subliminal advenising. *Joumal of* Advertising, 12, 39-45.
Zebrowitz, L. A. (1997). *Readingface*s: Window to the soul? Boulder, Cû: Westview Press.
Zebrowitz, L. A., & Montepare, J. M. (1992). İmpressions of baby-faced individuals across the life-span. Deve*lopmental Psychology,* 28,1143-1152.

Zeman, Z. A. B. (1995). The State and propaganda, in R. Jackall (Ed.), *Propaganda* (s. 174-189). New York: New York University Press.
Zhong, C., & Leonardelli, G. J., (in press). Cold and lonely: Does social exclusion literally feel cold? Psychology Science.
Zillmann, D. (1978). Attribution and misattribution of excitatory reactions. in J. H. Harvey, W. J. Ickes, & R. F. Kidd (Eds.), New directio?ıs in *attribution research* (Vol. 2, s. 335-370). Hillsdaie, NJ: Erlbaum.
Zimbardo, P. (2007). The *Ludfer effect: Understanding* how *good people* tum evil. New York: Random House.
Zimbardo, P. G. (1970). The human choice: Individuation, reason, and order veTsus deindividuadon, impulse, and chaos. in W. J. Amold & D. Levine (Eds.), Nebraslıa *Symposium* an Motivation, *1969* (Vol. 17, s. 237-307). Lincoln: University of Nebraska Press.
Zimbardo, P. G., & Andersen, S. (1993). Understanding mind control: Exodc and mundane mental manipulad-ons. In M. D. Langone (Ed.), *Recoveryfrom* cuîts (s. 104-125). New York: Norton.
Zimbardo, P. G., Weisenberg, M., Firestone, 1., & Levy, B. (1965). Communicator effectiveness in producing public conformity and private attitude change. *Joumal of Personality, 33,* 233-255.
Zubek, J. P. (Ed.). (1969). *Sensory deprivation*; *Fifteen years of research.* New York: Appleton-Century-Crofts.
Zuber, J. A., Crott, H. W., & Wemer, J. (1992). Choice shift and group polarization: An analysis of the status of arguments and social decision schemes. Journal *of Personality and* Sodal *Psychology,* 62, 50-61.
Zuwerink, J., Monteith, M., Devine, P. G., & Cook, D. (1996). Prejudice toward blacks: With and without com-punction? *Basic and Applied* Sodal Psychology, 18,131-150.
Zwolinski, J. (2008). Biopsychosocial responses to social rejection in targets of relational aggression. Biological Psychology, 79, 260-267.

İsim İndeksi

A

Aarts, H„ 21, 153, 406, 423, 842
Abdallah., B„ 575 Abele, A. E., 253 Abelson, R. P„ 359 Abraham, C., 345
Abraham, M. M., 119,379,398, 632, 637, 659, 828 Abrahams, D., 569 Abrahamse, W., 828
Abrams, D., 231, 447, 459, 463, 500, 765
Abramson, L. Y., 232
Acker, M., 713
Adair, J. G„ 112
Adams, G., 577, 586
Adlet, j., 120
Adler, N. E., 453
Adolphs, R., 188
Adonu, J. K., 589
Agnew, C. R., 582, 605, 60*6*
Ahmad, N„ 541, 630, 633, 665
Ahrens, A. H., 409, 451
Aielio, J. R„ 508
Ainsworth, M. D. S., 596
Ajzen, I., 356, 395
Akert, R. M., 184,193,196,613,614,615
Albarracin, D., 264, 364, 398, 894, 896
Alicke, M. D., 443 Allard, L. M., 599
Ailen, B. P., 102, 520
Ailen, M., 390, 710
Ailen, V. L., 434, 460
Allison, P. D., 435
Allport, G. W., 32, 752, 767, 777, 792, 802, 805, 806 Altman, L, K., 433 Alvarez, L., 559 Amabile, I. M., 212 Amato, P. R., 646 Ambady, N., 123, 182, 187 Amir, I., 803, 804 Amırkhan, J. H., 728
Amirkhan, J., 228, *229* **Amodio, D. M., 567, 772 Amsler, S.** *J., 680* **Andersen, S., 527 Andersen, S. M., 132, 263, 579 Anderson, B., 589**
Anderson, C, A., 101,169,172,186,197, 232,233,577,589,690, 705, 709,863, 877, 880 Anderson, D. C., 527 Anderson, J. R., 242, 877 Anderson, K„ 863
Anderson, N. B., 880 Anderson, S. L., 589 Anthony, T., 526
Antone, C., 895
Archer, D., 184, 191, 193, 687, 699, 717, 725, 945, 946 Arendt, H., 475 Argenti, A. M., 913 Argyle, M., 190 Arias, 1., 204
Arkes, H. R„ 934 Arkin, R. C., 230 Arkin, R. M., 290, 292 Armitage, C. J., 398
Armor, D., 305 Armor, D. A., 880 Arms, R. L., 719 Armstrong, L., 877 Armstrong, N., 729 Amett, J., 970 Aron, A., 560, 569, 589 Aron, A. P., 276 Aron, E.N., 675
Aron, R., 715
Aronson, E., 24, 39, 53, 57, 71, 97, 100, 300,301, 318, 323,325,330,337,569, 675, 715, 727, 734, 735, 736, 749, 782 Aronson, J., 39, 828 Aronson, J. M., 811, 838
Aronson, V., 569 Arrovvood, A. J., 282

Arthur, K„ 181
Asch, S. E., 197, 439, 441, 442, 443
Ashhrook, R. M., 498
Ashmore, R. D., 198, 576, 577
Ashton, W., 211
Associated Press, 429
Ato, M., 530
Atoum, A. O., 511
Atzeni, T., 511
Augoustinos, M., 767
Aune, K. S., 190
Aune, R. K„ 190
Austin, S. B., 807
A verili, J. R., 868
Axelrod, R., 543
Azrin, N. H„ 690

B

Baba, R„ 545 Babad, E., 140 Back, K„ 560 Back, K. W., 433 Backman, C. W., 580 Bacon, P. L., 247, 249, *298* **Badr, L. K., 575 Bailey, S., 718 Bailey, W. C„ 689, 877 Baker, P„ 432 Bakker, A. B., 836, 837 Baldwin, M. W., 263, 604 Banaji, M. R., 363, 771 Bancroft, L., 688**
Bandura, A., 485, 681, 701, 873, 875
Banks, C., 500
Bassin, E., 611
Bates, D. E., 167
Bates.J. E., 686
Batson, C. D., 102, 541, 627, 630, 631, 633, 637, 638, 652, 653 Battle for your brain, 399 Baum, A., 433, 589 Baum, C. S., 433
Baumeister, R. F., 243, 247, 252, 438, 498, 559, 844 Baumgardner, A. H., 292
Baxter, L. A., 611 Beach, S. R„ 562 Beale, S. K., 889 Beals, K. P„ 606 Beaman, A. L., 253, 663 Beauvois, J., 341 Bechky, B. A., 500 Bedau, H. A., 945 Beer.J. S., 227
Behan, A., 337, 659 Bell, J., 604 Bell, S. T., 231 Bem, D.J., 263, 306, 361 Bem, S. L„ 263, 531 Benet-Martinez, V., 220
Benight, C. C., 873 Benson, S. M., 645
Benthin, A. C., 303 Bergeron, N., 682
Banks, T., 685
Banks, W. P„ 909
Bar-Haim, Y„ 912
Barbee, A. P., 571, 574
Barber, N., 451
Barger, S. D., 889
Bargh, J. A., 123, 124,133,135,136, 204, 406 Barker, R., 693 Barley, S. R., 500
Bames, G., 663 Bames, M. L., 569, 592
Bames, P. J., 713
Baron, R. A., 511, 676, 682, 696, 728, *729*
Baron, R. M., 186, 212
Baron, R. S., 427, 430, 446
Baron, S. H„ 427
Baron, S. *]., 857*
Barrett, H. M., 623
Barron, K. E., 266
Barrouquere, B., 418, 419, 420
Bartels, B., 461
Bartholomew, R. E., 432
Bartlett, F. C., 156
Barton, W. H., 517
Bass, B. M., 532, 533
Bass, E., 931
Basset, R., 311

Berglas, S., 290 Berke, R. L„ 403
Berkman, L. F., 886 Berkow, J. H., 591
Berkowitz, L., 676, 681, 682, 690, 695, 697, 698, 705, 713, 718, 727 Bemard, M. M., 387 Bems, G. S., 443, 445 Berry, D. S., 571 Berry, J., 105 Berry, J. W., 459
Berscheid, E., 198, 339, 559, 560, 565, 568, 570, 573,575, 577, 578, 582,584, 585, 592, 593,
Bersoff, D. M., 640

AKERT;

Bettencourt, B. A., 500, 686 Bhanot, R., 138 Biehl, M., 187
Biek, M., 307 :
Biers, D. W., 225
Biesanz.J. C., 142 ,jj[
Billig, M., 764
Birchmeier, Z., 522 _ J

BjorkJ. M., 685 Blackstone, T., 465
Blanchard, D., 689
Blanchard, R., 689
Blank, P. D., 140
Blanton, H., 282
Blascovich, J., 510
Blass, T., 481, 486
Blatt, S. J., 463
Blau, P. M., 580, 605 Blehar, M. C., 596*
Blittner, M., 875
Bloom, J. R., 886
Blumstein, P., 569, 609
Bodenhausen, G. V., 363, 781, 782
Boechier, M., 685
Bohner, G., 231
Boldry, J., 599
Bonacci, A. M., 711-
Bonanno, G., 858
Bonanno, G. A., 827, 858
Bond, C. F„ Jr., 459, 463, 640, 758
Bond, C., 640
Bond, M. H„ 104, 232, 641
Bond, R., 463, 464
Bono, J. E., 394
Bonta, B. D., 542
Booth, R. j„ 167
Borgida, E., 132, 749
Boris, H. I., 292 Bornstein, B. H., 910
Bornstein, R. F., 406, 562 Borowiecki, J., 455
Borsari, B., 835
Borsch, F., 811 Bowdle, B. F., 684
Bower, G. H., 644
Bowes, J. M., 639 Bowlby,J., 596 Bown, N., 447 Boyden, T., 566 Boye, D., 339
Bradbury, T. N., 204 Bradfield, A. L., 71
Bradfield, A., 922 Braly, K. W., 768
Brandon, R., 906 Brannon, L. A., 405
Branscombe, N. R., 165, 719 Brase, G., 647 Breckler, S. J., 358
Brehm, J. W., 301, 308, 309, 316, 392
Brendi, C. M., 132
Brewer, M. B„ 97, 247, 498, 505, 627, 640, 763, 765, 803, 922
Brewer, N., 923 Brezgel, K., 714 Bridgeman, D., 804
Bridgeman, D. L., 809
Bridges, F. S., 661 Bridges, M. W., 881 Brief, D. E., 984, 481, 483 Brigham, J. C., 912 Brinson, L., 754
Brislin, R., 504 Brock, T. C., 375, 405 Brodsky, S. L., 290 Bromley, D. B., 243
Bromley, S., 798 Brophy, J. E., 140 Brouillard, M. E., 875 Brown, J. D., 305, 880 Brown, R„ 530, 637, 744 Brown, R. J„ 662, 748
Brown, R. P., 886 Brown, S. L., 978, 982 Brown, T., 998, 1006 Bruner, J., 359, 360 Brunsman, B., 428
Bryant, R. A., 826
Buckhout, R., 919 Buehler, R., 168
Bugelski, R., 792 Bui, K.-V. T., 582, 612 Bull, V., 204 Buller, D. J., 627 Bunch, S., 820 Burger.J. M., 231 Burggraf, K., 409, 453
Burkhardt, R. 1., 840 Burleson, B. R., 566 Bums, H. J., 916
Bums.J. M., 533 Bumstein, E., 532, 625, 695 Busath, G. L., 700
Busby, L. J., 779 Busceme, S., 465 Busey, T. A., 922
Bushman, B. J., 101, 689, 690, 691, 699, 700
Buss, A. H„ 257, 298 Buss, D. M., 106, 569, 623, 626, 677, 681, 754
Buston, P. M., 596
Buunk, B. P„ 280, 583, 608, 609
Bybee, J. A., 261
Byme, C. A., 204
Byme, D., 565
Byme, S., 80

C

Cacioppo, J. T., 311, 356, 360, 369, 371, 375, 401, 402, 432, 866, 885 Cafri, G., 455, 457 Caims, R. B., 690 Calder, B.J., 268 Caldwell, M., 248 Calvert, J. D., 576
Camille, N., 164 Camino, L., 705
Campbell, A., 604 Campbell, D. T., 95

**Campbell, E. Q.„ 795 Campbell, J. D.,
434, 459 Campbell, L., 593, 599 Canary,
D. J., 610 Cantor, J., 702, 703**

Fong, G. T., 169, 171, 689 Ford, M. B„ 626 Forer, B. R., 151 Forgas, J. P., 380 Förster, J., 96, 154 Forsterling, F., 207 Forsyth, D. R., 496 Foster, J., 759 Fountain, J. W., 745 Fouts, G., 409, 453 Frady, R. L„ 685 Frager, R., 463 Fraley, R. C„ 597, 604 Frank, R. H„ 847 Franzini, L. R., 458 Frazier, P. A., 611 Frederick, S., 149 Fredrickson, B. L., 453, 912 Freedman, J. L., 332, 715, 833 Freeman, J., 943 Freud, S., 539, 677, 718 Fried, C., 64, 325, 840 Fried, C. B., 784 Friedman, L., 779 Friedman, M., 597 Friedman, T., 154, 182 Friesen, W. V., 186, 189, 191 Fritz, H. L., 864 Frodi, A., 994, 698 Frohlich, P. F., 276 Fukuyama, F., 867 Fulero, S. M., 920 Fuller, V. A., 162 Fultz, J., 645

Fumham, A., 234, 409, 786 G

Gabriel, S., 247, 248 Gaertner, S. L., 364, 629, 797, 806 Galatı, D., 187 Gailese, V., 182,183 Galley, D.J., 406 Gallup, G. G., Jr., 241 Gangestad, S. W., 593, 595 Gao, G„ 585, 587, 589 Garcia, S. M., 658 Garcia-Marques, L., 777 Gardner, W., 732 Gardner, W. L., 247, 498 Garfinkle, H., 447 Garstka, T. A., 165 Gartner, R., 699, 717, 725, 945, 946 Gaunt, R., 202, 224 Gavanski, I., 164, 260 Gawronski, B., 211, 363 Geen, R. G., 506, 509, 676, 678, 689, 703, 719, 720 Geiselman, R. E., 929 Geller, E. S., 841 Gelles, R., 715 Gelles, R.J., 701 Gemmill, G., 792 Gentile, D. A., 706 Gentile, J. R„ 706 George, J. M., 498 Gerard, H. B„ 57, 319, 459 Gerard, H. G., 424, 437, 439 Gerbner, G., 705, 710 Gerdes, E. P„ 112 Gergen, K. J., 517 Gergen, M. M., 517 Gerhardt, M. W., 533 Gerin, W., 823 Gerrard, M., 857 Gersons, B. P. R„ 826 Gervey, B. M., 197 Geyer, A. L., 463 Ghiselin, M. T., 138 Gibbons, F. X., 253, 280, 282, 863 Gibbs, N„ 735 Giesen, H., 811 Giesler, R. B„ 281 Gifford, R„ 997,182 Gifford, R. K„ 777 Gil-Rivas, V., 857 Gilbert, D., 36 Gilbert, D. T., 39, 181, 204, 207, 211, 213,216,281,287,305,306 Gilbert, G. M., 768 Gilbert, M., 181

Gilbert, S. J., 484 Gilligan, J., 735 Giilis, R., 227
Gilovich, T., 144, 149, 165, 172, 301, 509, 777 Gingras, L, 267 Girgus.J. S., 880
Glass, D. C., 722 Glick, P„ 799 Goethals, G. R., 281 Gofîman, E., 230, 289 Gold, J. A., 275, 424 Goldberg, J., 749 Goldberg, P., 219, 875 Goldman, R., 371 Goldstein, J. H., 719 Goldstein, N. J., 427 Goleman, D., 305 Golîwitzer, P., 305 Gonzalez, A., 801 Gonzalez, M. H., 807 Good, C., 784
Goode, E., 557, 558, 688 Goodwin, R., 345 Goore, N., 509
Gopaul-McNicol, S. A. A., 749
Gordon, L. J., 292
Gossett, J. L., 80
Gralinski, J. H., 756
Gramzow, R. H., 168
Granberg, D., 359, 461
Grant, P. R., 786
Gray.J. J., 409, 419
Gray, S., 451
Gray, T. W., 841
Graziano, W. G., 243, 570, 577
Greenberg, J., 229, 230, 253, 292, 770
Greene, D., 119, 268
Greenfield, B. S., 169
Greenfield, L., A., 690
Greenholtz, J., 104
Greenwald, A. G., 302, 363,364, 405, 771
Griffin, A., 390
Griffin, D., 144
Griffin, D. W., 49, 144, 863
Griffin, E., 562
Groom, R. W., 691
Gross, L., 710
Grossnickle, W. F., 833
Grote, N. K„ 659
Groves, R. M., 84
Gruber, A. J., 455
Guagnano, G. A., 841
Gudykunst, W. B., 105, 190, 589
Guerin, B., 506
Guerra, N., 731
Guichard, A. C., 599
Guimond, S., 459
Guisinger, S., 463
Gully, S. M., 506
Gunter, B., 786
Gustafson, R., 695
Gyekye, S. A., 232

H

Hafer, C. L., 231 Hagestad, G. O., 613
Haidt, J., 187, 188, 845 Halberstadt, J. B„ 262, 575 Hail, C„ 645 Hail, E. T., 193
Hail, J. A., 182, 183, 191 Hail, V. C., 268
Hallinan, M. T., 567, 568 Ham.J.J., 216
Hamilton, D. L., 197, 777, 778 Hamilton, V. L., 481 Hamilton, W. D., 624
Hammock, G., 732 Hammond, J. R., 604
Hampton, M. C., 454 Han, S., 310
Haney, C., 500 Hankin, B. L„ 232
Hannon, P., 606 Hansen, C. H., 186
Hansen, E. M., 224 Hansen, R. D., 186
Hanson, M., 717 Hansson, R. O., 168

Hanusa, B. H., 455 Harackiewicz, J. M., 266, 267, 291 Harbener, E. S., 566 Harber, K„ 140, 142 Harder.J., 784 Hardin, C. D., 284, 292, 544, 830 Hare, A. P„ 469 Hare, B„ 153 Hargreaves, D. J., 644 Hargrove, M. F., 685 Haritos-Fatouros, M., 484 Harland, P., 837 Harless, D. W., 519 Harley, E., 909, 910 Harmon-jones, E., 772 Harries, K. D., 690 Harrigan, J. A., 188 Harris, C. R., 142 Harris, J. A., 222 Harris, M. B., 142, 645, 673 Harris, V. A., 211, 212 Harrison, *]*. **A., 102 Harrop, J., 715 Hart, A.J.,863 Hart, D., 243 Harter, S., 243 Hartke, D. D., 536 Hartstone, M., 767 Hartup, W. W., 559, 597, 609 Harvey, J. H., 611 Harwood, R. L., 640 Hashimoto, T., 558 Hashtroudi, S., 917 Hassin, R. R., 152, 154 Hastie, R„ 626, 934, 935, 940 Hastorf, A. H„ 201 Hatfield, E., 182, 432, 558, 569, 584, 587, 589, 592, 593, 609 Haugen, J. A., 662 Haugtvedt, C. P., 377 Hawkins, R„ 942 Hays, C. J., 520 Hazan, C., 598, 604 Heatherton, T. F., 644 Heavey, C. L., 713 Hebl, M., 759 Hecht, M. A., 190 Heckhausen, J., 873 Hedge, A., 646 Hedges, L. V., 137 Heider, F., 181, 202, 204, 205, 211, 212 Heiman, R. J., 420 Heine, S. J., 104 Heingartner, A., 507 Helgeson, V. S., 282, 611, 614, 868, 884 ■ Helmreich, R., 323 Henderlong, J., 267 Henderson-King, E., 772 Henley, N. M., 182, 190 Henne, J., 689 Henneberg, M. A., 690 Henry, R. A., 519 Henson, M., 447 Herman, E. M., 507 Hersch, S. M., 501 Hetherington, T. F., 287 Heunemann, R. L., 454 Helisel, C., 685 Hewstone, M., 207 Higgins, E. T., 132, 133, 135, 284, 428, 895 Higgins, R. L., 129 Hilgard, E. R., 717 Hill, C. T., 593, 613 Hill,J., 282 Hill, K., 571 Hilton, D. J., 207 Hilton, J. L., 217 Hinkle, S., 211 Hirt, E. R., 169, 266, 291, 292 Hixon, J. G., 216 Hoberman, H., 887 Hochstadt, S., 647 Hodes, R. M., 912 Hodge, C. N„ 198 Hodges, B. H., 463 Hodges, S. D., 261 Hodson, R., 77 Hoffman, C., 198, 261 Hoffman, E. L., 427**

Hoffman, M. L., 626 Hofstede, G., 420, 558 Hogg, M., 767
Hogg, M. A., 447, 459, 498, 765
Holahan, C. J., 883 Holden, G., 873
Holder, H. D., 945 Hollander, E. P., 532, 460 Hollingshead, A. B., 522 Holman, E. A., 857 Holmes, T. H„ 859 Hoitz, R„ 505
Homans, G. C., 580, 582, 605, 628 Hong, G. Y., 234
Hong, Y., 197, 218, 220, 224, 461
Hoog, N„ 379
Hoose, P. M., 753
Hopper, C. H., 685
Homsey, M. J., 446
Horton, R., 708
Horvitz, T., 564
House, J., 85
House, J. S., 886
Houston, C. E., 119, 398, 931
Hovland, C. I., 368
Howard, J. A., 596
Howe, M. L., 242
Hsu, S. S., 649
Huesmann, L. R., 702, 704
Huff, C., 112
Huffman, K. P., 833
Huffman, K. T., 833
Hull, J. G , 252
Humphrey, J. A., 712
Hunt, G. T., 683
Hunter, J. E., 198
Hunter, S. B„ 510
Huntsinger, J., 284
Hurin, S., 840
Hurley, D., 102, 520
Hwang, J., 458
Hyde, J. S., 232, 250
Hyman, D. B., 261
Hyman, J. J., 797

1

Ilies, R„ 533, 534 İm, C., 867 Impett, E. A., 606 Inglehart, M. R., 856, 863
Inglehart, R., 844 Inkster.J., 310 Insko, C. A., 443, 539, 541 Inzlicht, M., 784
Irving, L. M., 880 isen, A. M., 642, 644
Isenberg, *D.J., 532* **İvins, B., 508 Iyengar, S. S., 266 Izard, C. E., 186, 187**

J

Jaccard.J. J., 396 Jacklin, C. N., 686
Jackson, J. M.,449 Jackson, J. S., 863, 865 Jackson.J. W., 863 Jackson, L. A., 198, 449 Jacobs, J., 757 Jacobs, P., 791
Jacobson, J. W., 162 Jacobson, L., 139, 140 James, C., 143 James, L. M., 241
Jamieson, D. W., 798 Jang, K. L., 357
Janicki, D., 884
Janis, I. L„ 368, 379, 523, 524, 525
Jankowiak, W. R., 585, 587
Janoff-Bulman, R., 641, 787
Jarcho, J. M., 224
Jarvis, B., 375
Jasnoski, M. L., 665
Jaspars, J., 207
Jecker, J., 119, 338
Jemmott, J. B., 305
Jensen-Campbell, L. A., 243
Jetten, J., 447
Johannesen-Schmidt, M. C., 507, 537
Johns, M., 784
Johnson, B. T., 398
Johnson, C., 811
Johnson, D. J., 613'
Johnson, D. R., 198
Johnson, D. W., 811
Johnson, K. J., 912
Johnson, L. B., 317
Johnson, M. K., 916, 917
Johnson, R. D., 517
Johnson, R. T., 912
Johnson, T. E., 659
Jonas, M., 868 Jones, C.
R., 107 Jones, C., 819
Jones, D., 433
Jones, E. E., 141, 204, 211, 216, 222, 226, 290, 722, 752, 772, 798 Jones, G., 819
Jones, M., 433 Jonsson, B., 639 Jordan, M., 239, 438 Joseph, L., 509 Josephson, W. D., 704 Joule, R., 341 Jouriles, E., 252
Jovanovic, J., 138 Jowett, G. S., 466, 467
Judd, C. M., 71 Judge, T. A., 533, 534
Judson, F. N., 87 Jurgena, M., 508
Jussim, L., 140, 142

K

Kahn, M., 722
Kahneman, D., 144, 149, 150, 164, 847
Kaiser, S., 185
Kallgren, C. A., 394, 439, 466, 470, 472, 833 Kalton, G., 84 Kalven, H., Jr., 934, 939 Kamarack, T., 887 Kambara, A., 452
Kameda, T., 626
Kandel, D. B., 390
Kappas, A., 185
Karau, S. J., 513, 514, 537, 538 Kardeş, F. R., 169 Karlins, M., 768, 769 Kamey, B. R., 204 Kashima, E. S., 223 Kashima, Y., 223 Kashy, D. A., 599 Kassaıjian, H., 305 Katz, D., 360, 769 Kawakami, K., 364 Keating, J. P., 360 Keefe, R. C, 592 Keelan, J. P. R., 599 Keicolt-Glaser, J. K., 885 Kelley, H. H., 129,204,205,206,207,226, 368, 424,437, 539, 541,580, 581, 628
Kelly, B. R„ 580 Kelly, E., 450 Keltner, D., 187, 188 Kenny, D. A., 566 Kenrick, D. T., 592, 692, 754 Kent, M. V., 646
Keough, K., 895 Kerckhoff, A. C., 433
Kerr, N. L., 496, 519 Key, C. W., 658
Key, W. B., 404 Khanna, R., 638 Kidd, R. F., 508 Kiesler, C. A., 423 Kiesler, S. B., 423, 755 Kihlstrom, J. F., 932 Killen, J. D., 279, 454 Killian, L. M., 430 Kim, H., 417, 368 Kim, M. P„ 106 Kim, S. H., 121 Kim, U„ 449 Kim, Y., 477, 481 Kim-Prieto, C., 222, 224 Kimble, C. E., 224, 291 Kimel, E., 265 Kinder, D. R., 967, 359
Kirkpatrick, L. A., 603 Kitayama, S., 218, 220, 222, 223, 244, 247, 258, 420, 461, 543, 558 Kivimaki, M., 609 Klenke, K., 532 Klentz, B„ 253, 663 Klingemann, H., 844 Kloner, R. A., 857 Kluger, R„ 355
Knapp, M., 182, 183 Knight, J„ 927
Knight, S. J., 400 Knobe, J., 226 Knopke, H., 797 Knowles, E. D., 224 Knowles, E. S., 389 Knox, R., 310 Knussen, C., 840
Koch, K„ 841 Koehler, J. J. 150
Koehnken, G., 906 Koenig, A. M., 505
Koestner, R., 267, 282 Kogan, N„ 530
Kok, G„ 379 Kolbert, E., 817 Kollack, P., 609 Konecni, V., 720 Koomen, W., 133,152,197 Kopelman, S., 540, 830
Korda, M., 544 Kovera, M. B., 934
Kozak, M., 167 Krackow, E., 929
Kraemer, H. C., 886 Kraft, D., 261
Krakow, A., 481 Krauss, R. M., 549, 547, 833 Kremer, J. F., 697 Kressel, K., 550
Krosnick, J. A., 85 Krueger.J., 226
Kruger, A. B„ 194 Kroger, K., 195 Krall, D. S., 216, 222
Kubitschek, W. N., 567, 568 Kudoh, T., 189 Kuhn, D., 934 Kulik,J. A., 694
Kunda, Z„ 779, 933 Kurdek, L. A., 608
Kuriloff, P. J„ 231 Kuykendall, D., 306
Kuyper, H., 282

L

La France, M., 190, 686, 754, 779
La Voie, L„ 568
Laitman, L., 428
Lake, E. A., 292
Lalancette, M. F., 464
Lamp, E. J., 405
Lampert, R., 857
Lamy, D., 912
Landau, S., 791
Landy, D., 336
Lang, A. R., 231
Langer, E. J., 61, 103, 868, 870
Langlois, J. H., 572, 573, 578, 579
Larrick, R. P., 262, 692
Larsen, K. S., 464
Larsen, R. J., 593
Larson, C., 685
Laser, P. S., 258
Lassiter, D., 938
Lassiter, G. D., 201
Latane, B„ 75, 76, 80, 89, 90, 96, 457, 650, 651, 652, 655 Lau, I., 198 Lau, R. R„ 228 Laughlin, P. R., 519 Laursen, B., 597, 609 Lawler, E. J., 628 Lazarsfeld, P., 800 Lazarus, R. S., 864, 883 Le Bon, G., 432 Le Page, A., 697 Lea, M., 515
Leary, M. R., 243, 287, 289,438,559, 844
Leck, K„ 465

Lederman, L. C., 428
Lee, A. Y„ 516, 622
Lee, E., 472
Lee, F. A., 1012
Lee, Y., 232
Lefkowitz, M. M., 702
Legant, P., 225
Leggatt, H. K., 641
Lehman, D. R., 104,165, 169, 883
Leippe, M. R., 324, 809
Leishman, K., 305
Lemaine, J. M., 498
Lempert, R. O., 170
Leonard, K. E., 599
Leone, D. R., 406
Leor,J.,857
Lepper, M. R., 168, 166, 267 Leppin, A., 886 Lerner, M. J., 231, 786 Leung, K„ 105, 232, 640 Leventhal, H., 378 Levett, L. M., 934 Levin, D. T., 914 Levin, P. A., 642 Levin, S., 912 Levine, G. L., 262
Levine, J. A., 927
Levine, J. M., 428, 438, 447, 460, 465, 496, 498, 505, 589 Levine, R., 439 Levine, R. V., 641, 647, 650 Levy, B., 334 Levy, D. A., 432, 439 Levy, *J. S.,* **539**
Lewin, K, 33, 103, 496, 693, 822, 823, 841 Lewis, B. P., 637 Lewis, C. C., 242 Lewis, L., 754 Lewis, M., 224 Leyens, J., 698
Leyens, J. P., 705 Liberman, A., 379
Liberman, N., 132 Liberman, V., 543
Lichtenstein, S., 177 Lichtman, R. R., 283, 868 Lieberman, M. D., 224 Liebert, R. M., 398, 704 Liebrand, W. B. G., 543
Lilienfeld, S. O., 929 Lim, T.-S., 613 Lin, D. Y„ 226 Lin, S., 109
Lin, Y. H. W., 605, 607
Linder, D., 39
Lindoerfer, J. S., 525
Lindsay, D. S., 917
lindsay.J. J„ 665
Lindsay, R. C. L., 906, 920, 922
Lindsey, S., 262, 363
Linford, K., 226
Linville, P. W., 765, 878, 879
Linz, D. G., 713
Lipkus, I. M., 231
Lippincott, E., 708
Lippmann, W., 751
Lipsey, M. W., 400, 690
Lishner, D. A., 665
Lisle, D.J., 261
Litt, M. D., 420
Little, A. C., 573
Livesley, W. J., 243
Lloyd, B., 763
Lloyd, S. A., 614
Lock, T., 921
Locken, B., 454
Lockwood, P., 282
Lodish, L. M., 119,398
Loftus, E. F„ 906, 910, 922, 929
Loftus, E., 932
Loftus, G. R„ 910, 929
Longo, L. C„ 198, 576, 577
Lord, C. G., 168, 171, 212, 785
Lore, R. K., 681
Lott, A. J., 580
Lott, B. E., 580
Lottes, I., 231
Lourie, R. S., 701
Lovaglia, M. *J., 291*
Lowery, B. S., 284 Lucas.J. W., 291 Luce, C., 637 Ludwig, T. D., 841 Luhtanen, R., 662 Lundgren, S., 465 Lundgren, S. R., 570 Luus, C. A. E., 208, 919 Lykken, D., 844 Lynn, M., 569 Lynn, S. J., 929 Lysak, H., 1016 Lyubomirsky, S., 644, 846

M

Maass, A., 983, 464
Maccoby, E. E., 686
Maccoby, N., 391
MacCoun, R. J., 939
MacDonald, T. K., 689
MacFarlane, S. W., 692
MacKenzie, J., 840
Mackie, D. M., 364, 777
Mackin, R. S., 862
Maddux, J. E., 873
Madey, S. F., 165
Madon, S., 136
Madson, L., 247
Magaro, P. A., 498

**Magoo, G., 638
Maier, N. R. F., 519
Maier, R. A., 566
Mainieri, T., 841
Maio, G. R., 359, 382
Majkut, L., 446
Majör, B., 168, 662, 750
Makhijani, M. G., 198, 537, 577
Malamuth, N., 87, 712, 713
Maile, B. F,, 226
Malone, P. S., 211, 212, 213
Malpass, R. S., 906, 918
Manderlink, G., 269
Maner.J. K, 637
Marnı, J. A., 811
Mannix, L., 759
Marecek, J., 225
Marino, L., 242
Marion, R., 146
Markey, P. M., 658 Markman, K. D., 164
Markoff, J,, 535
Markus, H. R,, 59, 126, 147, 196, 218, 220,224, 232, 233, 244, 247,420,461, 463, 543, 558, 578 Marques, J., 500 Marques, J. M., 447 Marsh, K. L., 166 Martens, A., 784 Martin, C. D., 895 Martin, J., 857 Martin, L. L., 132 Martin, N. G., 281 Martinez, T. S., 647 Martz, J. M., 582, 608 Maruyama, G., 749 Marx, D. M., 785 Masser, B., 231 Masuda, T., 218, 219 Mathewson, G. C., 57, 319 Matsumoto, D., 319 Matsumoto, H., 319 Matz, D. C., 832 Mauro, R,, 906, 927, 939, 945 May, K. A., 533 May, S. T., 465 May er, J. D., 644 Mbabazi, G., 680 McAlister, A., 391 McAUister, H. A., 227 McAndrew, F. T., 624 McArthur, L. Z., 186, 208, 571, 779 McAuliffe, B. J., 447 McCabe, M. P,, 409, 457 McCarthy, J. F,, 700 McCaul, K. D., 695 McCauley, C., 557 McClellan, S., 53 McConahay, J. B., 798, 811 McConnell, A. R., 167 McCrea, S. M., 290 McCroskey, J. C., 190 McDaniel, P,, 687, 699 McDonald, H. E.,, 266,915 McFadyen-Ketchum, S. A., 686 McGhee, D. E., 364 McGlone, M., 784 McGraw, K. P., 165 McGuire, A. M., 639 McGuire, C., 526 McGuire, W.J,, 387 McHıgo, G.J., 185 Mclntosh, D. N., 857 Mclntyre, R. B., 785 McKeamey, S. J., 479 McKimmie, B. M., 446 McKinnon, J. R., 758 McNally, R.J., 826, 859 McNamara, R.S., 53, 344 McPherson, C. A., 918 McPherson, J. M., 498 McPherson, M., 565 McQuirk, B., 663 Meade, R. D., 462 Medvec, V. H,, 119, 165 Meertens, R. W., 798 Meeus, W. H. J,, 479 Mehta, M. D., 78 Meissner, C. A., 912 Melara, R. D., 920 Mellers, B. A., 165, 934 Melton, J. R., 266 Mendelson, G. A., 225 Mendes, W. B,, 510 Menec, V. H,, 880 Menninger, W., 719 Menon, T., 197, 218 Merbaum, M., 875 Mermelstein, R., 887 Messick, D. M., 540, 830 Messick, D., 543 Messo, J., 910 Meston, C. M., 276
Metcalfe, J., 168 Metzner, H. L., 886
Meyer, P., 624
Meyers, J. M., 119, 398 Meyers, S. A., 584
Mezulis, A. H., 232 Miceli, R,, 187
Mickelson, K. D., 292 Mickler, S., 434
Miene, P. K., 662 Mikulincer, M., 597
Milgram, S., 447, 461, 476, 477, 478, 481,646 Mili, J. S., 152 Mülar, M. C., 577
Miller, A. G., 204, 211, 423, 437, 438
Miller, C. T., 227
Miller, D., 62, 164, 838
Miller, D. T., 164,204, 211, 217,438,803
Miller, J,, 311
Miller, J. G,, 230, 231, 281, 644 Miller, K,, 488 Miller, L. S., 568
Miller, N,, 644, 645, 686, 693, 704, 718, 838
Miller, R. L,, 230 Miller, R. S., 460 Mills, J., 315, 609, 659 Mills, J. S., 57, 316
Milton, K,, 804 Minard, R. D., 797
Mishal, M., 211 Mishra, H., 729
Misovich, S. J., 212 Mitani, J. C., 680
Mitchell, B. W., 454 Miyamoto, Y., 222
Modigliani, A., 483 Moeller, F. G., 685
Moghaddam, F. M., 463, 640
Montemayor, R., 243 Montepare, J. M., 571 Moore, J. S., 577 Moore, R. L., 590**

Moore, T. E., 119 Moos, R. H., 883
Moreland, R. L„ 465, 496, 498, 499, 505, **523,**562 Morgan, H. J., 611
Morgan, M., 622, 705, 710
Morgan, T. C., 603 Morris, E., 904 Morris, K. A., 247 Morris, M. L„ 218, 220, 281 Morris, M. W., 197, 220, 221, 224 Morris, W. N., 460 Morrow, G. D., 613
Morry, M. M., 455, 567 Morse, D. R., 857 Moscovici, S., 443, 464, 465 Moshonov, J., 857
Mosimann, J. E., 451 Moskowitz, G. B., 658 Moskowitz, J. T., 858, 868 Mosley, N. R., 568 Mowrer, O. H., 693, 718 Moyer, K. E., 684, 685 Mucchi-Faina, A., 464
Muellerleile, P. A., 398 Mukai, H., 732 Mukai, T., 452, 453
Mullen, B., 78, 506, 516, 526, 765, 778
Muller, D., 680
Muller, M. N„ 511
Muller, M., 511
Munier, C., 467
Muraven, M., 287
Murphy, L. R., 432
Murr, A., 289
Murrell, A. J., 806
Musham, C., 253
Musselman, L., 573
Mussweiler, T., 96,169, 280, 281
Myers, D. G., 749, 776

N

Nail, P. R., 432, 439 Naimi, T., 891
Nasco, S. A., 166 Nathanson, S., 717
Neiva, E., 581 Nel. E.. 281
Nelligan, J. S., 601
Nelson, D., 437 Nelson, S., 198 Nemeth, C., 465
Nemeth, C. J., 460 Nesse, R. M., 662, 886 Neuberg, S. L., 406, 637 Newcomb, T. M., 284, 565 Newman, L. S., 212, 220 Ng, Z„ 194
Nichols, J. G., 756
Nicholson, N., 464

Moray, N„ 152
Nichter, M., 389 Nickel, S., 208 Nickerson, C., 847
Nida, S., 102
Niedenthal, P. M., 164, 258 Nisbett, R. E., 24, 25, 36, 49, 59, 84, 104, 144,152,158,159,169,171,172, 211, 212, 217, 218, 222, 244, 683, 772, 841,920
Nixon, R. M., 344 Nolen-Hoeksema, S., 726, 880 Noll, S. M., 453 Noller, P„ 598, 599, 604 Norasakkunkit, V., 233
Nordgren, L. F., 119 Norenzayan, A., 154, 159, 641, 642 Norman, C., 560
Norrell, R., 797 North, A. C., 644 Nosek, B. A., 363, 771 Nowak, A., 459 Nowell, A., 137

O

O'Brien, T. P., 920
O'Connell, D. M., 188
O'Connor, K. M., 550
O'Donnell, V., 466, 467
O'Leary, A., 865
O'Sullivan, M., 188
Obayashi, J., 224 Ofehe. R.. 931
Ohbuchi, K„ 728, 732 Ohno, T., 732
Oishi, S., 233, 844 Oldersma, F. L., 282
Oleson, K. C., 290, 779 Olivardia, R., 455 Olsen, N., 606 Olson, E. A., 909, 910 Olson, J. M., 166, 264, 275, 290, 327, 357, 359, 438 Olson, M. A., 920
Olsson, N., 922 01weus, D., 736 Omoto, A. M., 640 Opotow, S., 947
Oppenheimer, D. M., 144, 146 Orbell, J. M., 831 Orbuch, T. L., 611 Ome, E. C., 930 Orvis, B. R., 207 Osbome, R. E., 216 Oskamp, S., 828, 840 Osofsky, M.J.,485 Ostrom, T., 767 Ouwerkerk, J. W., 543 Owen, S., 165

P

Packer, J„ 487
Pagano, F., 378 Page, R., 890 Paglieri, R. A.,

162 Paik, H„ 708
Paisley, C., 292
Paluck, E. L„ 190
Panter, A. T., 119, 196
Papa, A., 858 Park, B„
470 Park, H., 275, 276
Park, N., 663 Park, S.,
126 Parke, R. D., 705
Parker, J. F., 920
Parks, C. D., 543
Pashler, H., 152 Patnoe, S., 62, 807
Patterson, A., 719 Patton, P., 535
Paulson, R. M., 785 Paulus, P. B., 526
Pavlidis, I., 927 Payne, B. K., 126
Peake, P., 874 Pechmann, **C.,** 400 Peck, J., 454 Pegalis, L.J.,337, 659 Pelham, B. W., 168, 216 Peng, K„ 221,104
Pennebaker, J. W., 167, 392, 432, 863, 889, 890 Penner, L. A., 623, 638
Pennington, N., 934, 935, 940 Penrod, S., 714 Penrod, S. D., 442, 906,910,918,922, Pentti, J., 609
Peplau, L. A., 248, 559, 582, 606, 613 '"
Perdue, L., 450, 454 Perkins, R., 143
Perlman, D., 559 Perrett, D. I., 574, 575
Perretta, S., 923 Perrin, S., 464 Perry, **C.,** 391 Perry, Z., 754 Peters J. M., 864
Peters, L. H., 536 Peters, M. D., 359
Peterson, B., 450, 454 Peterson, **C.,** 868, 876 Peterson, R. D., 717, 877 Peterson, R. S., 450 Petrie, K. J., 167
Pettigrew, T. F., 780, 795, 796, 798, 79 **801,** 803, 827
Pettit, G. S., 686
Petty, R. E., 356, 365,369,371,374,: 377, 378, 382, 385, 387, 401,402,= Pezdek, K., 930 Pfeiffer, T., 169
Philbrick, K., 641
Phillips, A. G., 707
Phillips, D. P„ 708
Phillips, K. A., 707
Piccolo, R. F., 534
Pickett, C. L., 498, 505
Pietromonaco, P., 135, 406
Pike, C. L„ 571, 574
Piliavin, I. M., 102, 629
Piliavin, J. A., 102, 623, 629, 641
Pincus, J. D., 405
Pincus, W., 529
Pinel, E. C„ 784
Pinker, S., 623
Pittman, G., 566
Pittman, T. S., 290
Plant, E., 987, 744
Plant, E. A., 745
Pohlmann, J. T., 536
Pool, G.J., 465
Poole, W. K„ 857
Pope, H. G., Jr., 455
Pom in the USA., 69
Porter, J. R., 749
Posavac, S. S., 777
Postmes, T., 516, 517, 522
Poulin, M., 857
Powell, A. A., 630, 633
Powledge, F., 422
Pratkanis, A. R., 405
Prentice, D. A., 437
Prentice-Dunn, S., 772
Presson, C. G., 392
Preston, E., 160
Preston, S. D., 637
Priester, J. R., 356, 374
Procter, E., 234
Pronin, E., 227
Pruitt, D. G„ 530, 539, 541, 547, 550
Pryce, J., 934
Puente, M., 354, 366
Pugh, M. A., 212
Purdham, T. S., 37
Purdon, S. E., 63
Purvis, D., 465
Putnam, K., 685
Putnam, R. D., 849, 867

Q

Quanty, M., 719
Quattrone, G.

A., 216, 765
Quillian, F., 931
Quinn, D., 749
Quinn, D. M., 453 Quinn, J. M., 389

R

Raaijmakers, Q. A. W., 479
Rahe, R. H„ 859
Rajecki, D. W., 508 Ramirez, A., 209 Ramsay, D., 242 Ramsey, S. J., 190
Rapoport, A., 541 Raps, C. S., 868
Rapson, R. L„ 432, 558, 589, 593, 609
Rasinski, K., 798
Raye, C. L„ 932
Raymond, P., 522
Reagan, R., 344
Rebelo, E., 840
Rector, M., 581
Reeder, G. D., 204
Regan, P. C„ 570, 585, 592, 593
Reifman, A. S., 262, 692
Reis, E., 840
Reis, H. T., 71, 559, 560, 565, 573, 575, 578
Reis, S. M., 137
Reiss, D., 242
Reiter, S. M., 833
Reitzes, D. C., 797
Rempel.J. K., 358
Renaud,J. M., 167
Renner, M. J., 862
Reno, R. R., 439, 466, 470, 471, 833
Rensink, R. A., 912
Repetti, R. L., 863

Resko, G. B„ 779
Revenson, T. A., 892
Rhodes, G„ 573, 575
Rhodes, N„ 571
Rhodewalt, F„ 290, 292
Rholes, W. S., 133, 220, 597, 598, 601
Riad, J. K„ 685
Ricciardelli, L. A., 457
Rice, W. E., 389
Richardson, D., 112, 732
Richardson, D. R., 676, 682
Richeson.J. A., 123
Richmond, V. P., 190
Richter, C. P., 103
Ridge, R. D., 662, 700
Riecken, H. W., 77
Rieser-Danner, L. A., 573
Ringelmann, M., 513
Riordan, C. A., 804
Ritter.J. M., 573
Robbins, C., 886
Roberts, A. R., 571
Roberts, N., 598
Roberts, T., 453
Robins, R. W., 225, 227
Robinson, E., 754
Robinson, P. H., 942
Rochat, F., 483
Roche, T., 629
Rocklin, T., 464
Rodin, J„ 103, 629, 644, 868, 870
Rodrigo, M. F., 530
Roesch, S. C., 228, 229
Roese, N.J., 164,166, 798
Rogers, P. L., 193
Rogers, R., 378, 772, 797
Roggman, L. A., 572, 573, 574
Rohan, M., 760
Rohrer, J. H„ 427
Roiphe, K., 712
Roman, J. S., 748
Ronis, D. L., 302
Rosch, E., 763
Rosenberg, M., 821
Rosenberg, M. J., 87 Rosenberg, S., 197, 198 Rosenblatt, P. C., 595 Rosenhan, D. L., 644
Rosenthal, A. M., 60, 656
Rosenthal, R., 139, 140, 182, 193 Ross, C. E., 841 Ross, D., 701
Ross, L., 33, 46, 47, 49, 59, 144, 152, 156, 168, 211, 212, 226, 227, 23o] 258, 261, 841 Ross, M., 169, 226, 227, 701
Ross, W., 543 Rosser, B. S., 896
Rothbart, M., 767 Rothbaum, F., 588
Rothgerber, H., 832 Rothman, A. J., 892, 895 Rotondo, J. A., 261 Rotter, J. B., 866
Rottman, L., 569 Rowell, A., 841 Rozell, D., 78 Ruback, R. B., 685 Rubanowitz, D. E., 225 Rubin, Z., 584, 613 Ruble, D. N„ 220 Rudman, L. A., 132, 365 Ruiter, R. A. C., 379 Rule, B. G., 681, 691, 697
Rumble, A. C., 543 Rumpel, C. M., 906
Rusbult, C. E., 582, 605, 607, 608, 613
Russell, D., 228 Russell, G. W., 719
Russell, J. A., 720 Rûter, K„ 281 Ryan, B., Jr., 398 Ryan, R. M., *266,* 267
Ryckman, R. M., 275, 568

S

Sabini, J., 447, 449, 593
Sacks, O., 129
Sadker, D., 138
Sadker, M., 139
Sadovsky, A., 638 Saffer, H„ 400 Sagarin, B. J., 389 Sakai, H., 341
Sakamoto, A., 946 Salaş, E., 526 Salili, F„ 271 Salminen, S., 232
Salomon, K., 510
Salovey, P., 644, 645, 765, 883, 892,

895
Samter, W., 566
Samuel, W., 833
Samuels, S. M., 47, 543
Samuelson, C., 835
Sanbonmatsu, D. M., 292, 777
Sanders, D. Y., 392
Sanders, J., 479
Sandilands, M. L., 719
Sands, E. R., 454
Sanger, D. E., 246
Sangrigoli, S., 913
Sanna, L., 756
Sanna, L.J., 72, 132, 506
Sansone, C., 269
Sargent, J. D., 389
Sasaki, Y., 452
Sastry.J., 872
Sato, K,, 728
Sato, S., 558
Savitsky, K., 149, 662
Scanzoni, L. D., 776
Schachter, S., 77, 269, 270, 272,438, 447, 560
Schailer, M., 483 Schama, S., 746
Schaufeli, W. B., 583 Scheier, M., 287, 880 Scheier, M. F., 257 ,258 Schemo, D. J., 428 Scherer, K. R,, 85, 277
Schimmack, U., 133 Schkade, D., 644, 846 Schlegel, S., 682
Schlenger, W. E., 857
Schmader, T., 784
Schmeichel, B. J., 287
Schmidt, S., 185
Schmitt, B. H., 509
Schmitt, D. P., 979
Schneider, D. J., 662
Schneider, M. E., 682
Schoeneman, T. J., 225
Schooler, J. W., 923, 930, 932, 960
Schooler, T. Y., 262, 363
Schopler, J., 541, 543
Schrader, M. P., 229
Schriesheim, C. A., 536
Schroeder, D. A., 623
Schroeder, D. H., 863
Schultz, L. A., 681
Schultz, P. W., 834
Schulz, R., 881
Schuman, H., 84
Schwartz, A. A., 162
Schwartz, D., 686
Schwartz, J. C., 583
Schwartz, J. L. K., 359
Schwartz, P., 569, 583
Schwartz, S. H., 359, 587
Schwarz, N., 359, 587, 686
Schwarzer, R., 886
Scott, K. O., 212
Sears, R. R., 693, 718
Secord, P. F,, 580
Sedikides, C., 197, 767
Seeman, T., 863
Sekerak, G. J., 511
Sekiguchi, K., 946
Seligman, M. E. P., 103, 232, 663, 844, 847, 868, 876, 877, 880 Selye, H., 859
Semmelroth, *J.,* 593 Sengupta, J., 262
Sends, K., 532 Seppa, N., 702 Sergios, P. A., 570 Sema, S. B., 389 Serodio, R., 500
Seta, C. E., 511, 860
Seta.J.J., 511, 860
Seying, R., 934
Sgoutas, D. S., 685
Shaffer, D. R,, 577
Shah, J., 124
Shanahan, J., 710
Shapiro, L. R., 453
Shapiro, P. N., 806
Sharp, F. C., 632
Sharp, L. K,, 889
Sharpe, D., 112
Shaver, P., 603, 604
Shaver, P. R,, 587, 597, 598, 635
Shavitt, S., 382, 384, 777
Sheatsley, P. B., 797
Shebilske, L. J., 570
Sheblanova, E., 639

Sheeran, P., 398
Sheldon, K., 500
Sheldon, K. M.,.543, 644, 846
Shelton, N., 880
Shepperd, J. A., 513
Shertnan, S. J., 392, 778
Shillito, D. J„ 242
Shinkyu, A., 946
Shiota, M. N., 188
Shipp, E. R., 209
Shope, G., 720
Shodand, R. L., 102
Showers, C. J., 567
Shurgot, B. A., 569
Sibicky, M. E., 289
Siegel, M., 223
Sıegler, 1. C„ 231
Siero, F. W., 836, 837, 843
Sigall, H„ 798
Signorielli, N., 705, 710
Silva, P.J.,252
Silver, L. B., 701
Silver, M. D., 505
Silver, R., 857
Silver, R. C, 165, 858
Silverstein, B., 1038
Silvia, 230, 252, 253
Sime, J. D., 625 Simms, L. J., 419, 603
Simon, H. A., 626 Simons, D. J., 912
Simons, L., 698 Simonton, D. K, 532,
533 Simpson.J. A., 601, 604, 611, 745
Sinclair, L., 753 Sinclair, S., 275
Singelis, T. M., 245, 246 Singer, J. E.,
273, 274, 284, 917 Singer, M., 122, 892
Sini, B„ 139 Sirois, F., 434 Skitka, L. J.,
508, 947 Skorinko, J., 284 Slade, K. M.,
661 Slavin, R. E., 811 SUnkard, L. A.,
319 Sloan, J. H„ 698,
Slovic, P., 177 Smalley, S., 289 Smith,
A. P., 865 Smith, C., 715 Smith, C. A.,
185 Smith, C. M., 438 Smith, D. D., 65
Smith, E., 732 Smith, J., 660 Smith, M.
B„ 330, 332 Smith, P. B„ 100, 438
Smith, P. K., 438 Smith, R. H„ 207, 463
Smith, S., 732 Smith, S. M., 359 Smith,
S. S., 104 Smith, T., 865 Smith, V. L.,
880 Smith-Lovin, L., 565 Smittipatana,
S., 777 Smyer, M. A., 613 Snyder, C. R.,
229, 880 Snyder, M., 140, 229, 359, 382,
578, 664 Sogon, S., 463

Solem, A. R., 519
Solomon, H., 656
Solomon, L. Z., 656
Solomon, S., 229
Sommer, K. L., 247
Sontag, S., 872
Sorenson, K., 647
Sorenson, T. C., 524
Sorkin, R. D., 520
Spalding, L. R., 292
Spangenberg, E. R., 405
Sparks, G. G., 562
Sparrow, B., 162
Spears, R., 516, 517, 522
Spelke, E. S., 138
Spencer, C., 464
Spencer, S. J., 119, 290, 406, 749, 783,
Spiegel, D., 886
Spinrad, T. L., 638
Sporer, S. L., 906
Sprafkin.J., 119
Sprecher, S., 182, 583, 587, 589, 592, 611
Sprink, K. S., 505
Srull, T. K„ 132
Staats, H., 837
Stadler, S. J., 690
Stafford, L., 610
Standing, L., 464
Stanley, J. C„ 95, 137
Stapel, D. A., 133, 152, 197
Star, S. A., 368
Staska, S. L., 455
StasseT, G., 520, 522
Staub, E., 102, 466, 467, 468, 474, 484
Staw, B. M., 268
Steblay, N. M., 646, 647, 919, 920
Steele, C. M., 119, 750, 783
Steen, T. A., 663
Steffen, V. J., 505, 687
Steg, L., 828
Steiner, I. D., 290, 520
Steinmetz, J. L., 212
Stephan, W. G„ 801, 805
Stephens, L., 697
Stem, L. B., 922
Stem, P. C., 841
Stemberg, B., 268
Stevens, N., 559
Stewart, D. D., 522
Stewart, J. B., 622
Stewart, L. P., 419
Süllwell, A. M., 644
Stipek, D., 756
Stocks, E. L., 633
Stoff, D. M., 690
Stone, A. A., 754, 767
Stone, J., 62, 325, 656, 767,
Stone, J. I., 258
Stone, J. L., 201
Stone, R., 754
Stonner, D., 720
Stormo, K. J., 231
Storms, M. D., 226
Stouffer, S. A., 368
Strack, F., 169
Strahan, E. J., 406, 453
Strathman, A. J.„ 326
Straus, M., 715
Strauss, M. A., 701
Straw, M. K., 102
Stritzke, W. G. K., 231
Stroebe, M., 559, 885, 886
Stroebe, W., 379, 559, 885, 886
Stroessner, S., 777
Stroud, J. N., 912
Studer.J., 730
Stuhlmacher, A. F., 551
Stukas, A. A., 666
Stumpf, H., 137
Suchman, E. A., 368
Sullivan, K., 298
Sullivan, Q., 592
Suls, J. M., 280, 281
Summers, G., 231
Svanum, S., 253
Swander, D. V., 427
Svvann, A. C., 685
Sweeney, P. D., 877
Swim, J. K., 749, 755, 756
Syme, S. L., 886
Symons, D., 591 Szamrej, J., 459

T

Tajfel, H., 763 Takaku, S., 327, 731
Takezawa, M., 626 Tamres, L. K., 884
Tanaka, K., 223 Tanford, S., 442 Tang,
S., 243 Tangney.J. P., 164, 243 Tanke,
E. D,, 578 Tarrant, M., 644 Tavris, C,,
53, 300, 315 Taylor, B., 164 Taylor, B.
R., 689 Taylor, C. B., 868 Taylor, D. M.,
513, 640 Taylor, K. M., 463 Taylor, S.,
443
Taylor, S. E., 59, 61, 164, 196, 211, 282, 305, 640, 689, 690, 752, 763, 863, **867,** 868
Taylor, S. P.,
752 Tazelaar,
M. J. A., 543
Teger, A. L.,
540 Tellegen,
A., 844 Tepper,
B. J., 536 Terry,
D.$_t$ 767 Terry,
D. J., 466
Tesser, A., 132, 277, 357, 454, 659, 660
Tetlock, P. E., 164, 230, 526
Tetrault, L. A., 536
Teves, O., 356
Themstrom, M., 611
Theus, K. T., 405
Thew, B. D., 433
Thibaut, J., 447, 541, 581, 947
Thibaut, J. W., 539, 580, 628
Thibodeau, R., 62,801, 838
Thomas, J., 918
Thomas, M. H,, 419, 676
Thomas, S., 359
Thomas, S. L., 424 Thompson, j., 873
Thompson, J. K., 453 Thompson, L.,
539, 549 Thompson, S. A., 275
Thompson, S. C., 129, 921 Thompson,
W. M., 685 Thomton, D., 282 Thye, S.
R,, 628 Tice, D. M., 287 Tiebout, J., 889
Timaeus, E., 463 Timko, C., 1006
Tindale, R. S., 467, 496, 519 Ting.J.,
585,641 Ting-Toomey, S., 190, 585
Titus, L. J., 509 Titus, W., 520, 521
Toch, H,, 730 Toi, M., 632, 633 Tolan,
P., 731 Tomasello, M., 182 Tooby, J,,
623, 626 Tourangeau, R., 798 Trafimow,
D., 398 Trappey, C., 405 Tredoux, C. G.,
918 Triandis, H. C, 105, 220, 244, 246,
34 463, 558, 578, 641 Triplett, N,, 508
Trivers, R. L., 626 Troccoli, B,, 727
Trope, Y., 202, 224 Tropp, L. R., 801,
827 Tröst, M. R., 435 Tsang, B. Y.-P.,
589 Tsang, J., 665 Tschanz, B., 292
Tunnicliff,J., 922 Tumer, G, 698 Tumer,
F. J., 459 Tumer, J. C., 545, 764 Tumer,
M. E., 459 Tversky, A., 144, 146, 150
Twenge, J. M., 453, 488, 498, 867
Tyler, R. B., 947
Tyler, T. R., 978
Tyre, P., 137
Tyrrell, D. A. J., 864

U

Uchida, Y., 213, 244 Uchino, B. N., 885
Uleman, J. S., 152

V

Vaananen, A., 609 Valle, P. O. D., 840
Vallone, R. P., 168 van de Kragt, A. J.
C., 831 Aran de Vijver, F., 105 Van Den
Burg, M. T. C., 836 van Engen, M. L.,
537 Van Goozen, S. H. M., 686 van
Knippenberg, A., 132 Van Lange, P. A.
M., 543, 605 Van Leeuwen, M. D., 511
Van Ovenvalle, F., 880 Van Vugt, M.,
327, 536 Van Yperen, N. W., 583 Vance,
S. L., 743, 772 VandeüoJ. A., 428
VanDeusen, K. M., 87 Vaughn, L A.,
146 Vaughn, L. S., 573 Vedancam, S.,
849 Ventureyra, V. A. G., 913 Verette,
J., 613 Verette.J. A., 728 Verma, J., 558
Vemon, P. A., 357 Vidyasagar, P., *729*
Viki, G. T., 231 Vinokur, A., 662, 886
Vissing, Y., 715 Viswesvaran, C., 316
Vlek, C., 828
Voas, R. B., 945 Voerman, A. **E.,** 826
Vohs, K. D., 287, 584 .

Vonk, R., 197, 211, 290

W

Wack, K. L, 511 Wade, J., 443 Wagner, **M.,** 729 Wagstaff, G., 787 V/akefield, **M.,** 389 Walder, L. O., 702 Walker, 1., 807 Wall, S., 596 Wallach, **M.** A., 530
Wallbom, **M.,** 253 WaUer, A., 292
Wallston, K. A., 63
V/alster, **E.,** 198, 231, 339, 568, 569, 577
Walster, G. W., 582, 584
Walters, G., 768
Walther, **E.,** 976, 208, 359, 434
Walton, G. **M.,** 282
Wang, **M.** A., 156, 860
Wann, D. L., 229, 719
Ward, A., 47, 451
Ward, C., 211
Weber, J. M., 540, 830
Webster, D. M., 217
Wechsler, H„ 891 Weeden, J., 449, 593 Wegener, D. T., 374, 377, 645 NVeghorst, S. J., 678
Wegner, D. M., 124, 160, 162, 167, 258, 522, 889, 931 Wehrle, T., 185 Weiner, B., 180, 566 Wemstem, N. D., 881
Weinstock, M., 934 Weir, W., 119, 404
VVeisenberg, M., 334 Wells, G. L„ 71, 375, 906, 918, 920 Wells, R. B„ 102
Wells, W. D., 431 Wenzlaff, R. M., 167
Wemer, J., 532 Werth, L., 197 West, R., 520 West, S. G., 705 Westen, D., 316
Wetheıell, M., 459 Weyant, J. M., 311
Wheatley, T., 408, 415 Wheeler, D. L., 162 Wheeler, L., 280, 382, 389
Whitcup, M., 833 White, H., 689 White, J. W., 712 White, P. A., 207 White, R. K„ 789 White, R. W., 359, 360
Whitehouse, W. G., 930 Whitney, D. J., 506 WhittakeT, J. O., 462 Whorf, B. L„ 200 Wicker, A. W., 394 Wicklund, R. A., 252, 301 Wiedenfeld, S. A., 875
V/iggins, E. C., 358 Wilder, D. A., 763, 765, 803, 804, 806 Wilhelmy, R. A., 459
Wilke, H. A. M., 837 Williams, D. R., 863 Williams, J., 744
Williams, K. D., 271, 368, 438, 463
Williams, K. R., 863
Williams, R. M., Jr., 368
Williams, T. P., 438
Williamson, G. M., 337, 659
Wilson, A. E., 240
Wilson, C. L., 623
Wilson, D. B., 678
Wilson, D. K., 36
Wilsotı, E. O., 681
Wilson, J. Q., 687
Wilson, M., 678, 681
Wilson, M. L., 690
Wilson, T. D., 21, 123, 152, 251, 256, 258,259,260,261,262,305,404,408, 827, 836, 848 Winerman, L., 162,183
Winslow, M. P., 326 Winslow, R. W., 458 Wiseman, C. V., 451 Wittenbaum, G. M., 496 Wolf, S., 418 Wolfe, C., 807
Wol£son, A., 418, 419, 420 Woll, S., 569 Wong, F. Y„ 704 Wong, R. Y., 543
Wardle,J., 454
Washington, R. **E.,** 698
Wasserman, **M.,** 467
Waters, **E.,** 596
Watson, C. B., 516
Watson, D., 225, 863
Watson,J., 796
Watson, R. I., 520
Wattenberg, **M. P,,** 359
Watters, **E.,** 931
Watts, D. **P.,** 680
Waus,J. C., 378
Weary, G., 230
Weaver, K., 658
Webber, R., 779
Weber, A. L., 611
Weber, **E.** U., 146

Wood, J. V., 283, 903, 904 Wood, W., 263, 282, 307, 369, 394, 465, 496,514,627, 640,704, 755,832, 868, Woodward, B., 20, 496 VVorchel, P., 695 Word, C. O., 788 Word, L. E., 656 Wortman, C. B„ 165, 290, 858, 883 Wrangham, R. W., 681 Wright, D. B., 912 Wright, E. F., 208 Wright, L„ 931 Wright, S. C, 463, 640 Wu, C., 571 Wu, C. H., 577 Wu, S., 587 Wyer, R. S.„ 233 Wyer, R. S., Jr., 132, 264, 768, 782 Wylie, L. W., 193

Y

Yamaguchi, K., 390 Yamauchi, L. A., 234 Yee, D., 138 Yoon, G., 463 Yoshikawa, S., 574 Young, R. D., 252 Yousif, Y. H., 646 Yovetich, N. A., 613 Yudko, E., 689 Yule, F., 840

Z

Zajonc, R. B„ 59,119,196, 507,509, 510, 511 Zander, A., 496 Zanna, M. P., 282, 290, 325, 358, 394, 406, 689, 760, 788 Zanot, E. J., 405 Zebrowitz, L. A., 571 Zeisel, H., 934, 939 Zelezny, L., 840 Zembrodt, I. M., 611 Zhang, L., 867 Zimbardo, P., 516 Zimbardo, ?. G„ 334, 485, 500, 501, 502, 527 Ziv, T., 912 Zuber, J. A., 532 Zuwerink,J., 772

Konu İndeksi

A

(AAP) Akut aralıklı porfiri 146-147 "Ayna benlik" 284 "Bumerang etkisi" 20, 392, 472-473 "Carlos"tan mektup 743, 812 "Güzel olan iyidir" stereotipi 576, 578 "Özgürlük Koşucuları" 422

1. Dünya Savaş'ında günah keçisi yapma 793, 814, 816

11 Eylül 2001 terörist saldırılan 22, 163, 342, 365, 621, 824-825

2. Dünya Savaşı 368, 451-452, 466, 504, 722- 724, 779, 889

Hiroşima, Nagazaki atom bombalan 723 propagandanın gücü 417, 466 ABD Yüksek Mahkemesi 460,519,800,921 Acil durumlar, *aynca bkz.* **Tanık müdahalesi 74, 92-93, 97, 102, 436, 622, 625, 654, 662, 669 Açık tutumlar 363-364, 410 Adair, Virginia Hamilton 263 Adams, Randall 904, 906, 915-917, 922, 925, 929, 934, 939, 946, 948 Adil dünya inana 231, 234, 236-237**

Afrika kökenli Amerikalılar, *Aynca bkz.* **Irk Ayrımcılığı; Ön yargı 21,122,126, 208-209,360,364, 695, 743, 745, 748, 753, 769, 771-773, 775, 782 Afrika kökenli Amerikaldann linç edilmesi 793**

Afrika, kendine hizmet eden yanlılık 19, 232,238 Ahlaki ikilemleri çözmek 313 AIDS, 62-64, 67, 83, 102, 305, 307, 325-326, 348, 413, 458, 747, 872, 891, 893-894,896 Akademik başan 138, 808, 878-880 Akıl Yürütme Testi, 153 Akraba seçimi, 624-625, 627, 634, 667, 669 Akran baskısı 353, 389-391, 412, 457 Aktör/gözlemci farkı 179, 224-226, 953 Akut aralıklı porfiri 146 Alay 423, 438, 716, 734, 761, 805, 811 Aldatma 109,111-112,115,118, 486 Alfred P. Murrah, Federal Bina bombalama olayı 917 Algı, *aynca bkz.* **Sosyal algı Algılanan**

kontrol 868, 870, 872 Algısal belirginlik 213-214, 226, 236-237 Alkol 63, 252, 291, 427-428, 472, 689- 690, 835, 891-892, 941, 944-945 Allport, Gordon 32, 752, 767, 777, 792,
802, 805-806 Alt algısal mesajlar 404 Alternatifleri karşılaştırma düzeyi 581,-582, 607, 618 Amae 587
Amblemler 191,193, 235 Amerikan mitolojisi 421 Amigdala 444, 684, 737 Anne babalar 30, 86, 138, 271, 332, 545, 557, 659, 674, 701, 760, 797 Anoreksiya nervoza 454 Applewhite, Marshall Herff 299, 346 Araçsal saldırganlık 676, 736 Arapesh halkı (Yeni Gine) 186, 236, 682 Araştırma yöntemleri 18, 23, 69-70, 76, 80 Archer, Dane 25,119,184,191,193,196,
687, 699, 717, 725 Aristo 159, 374 Arkadaşlık kurma 561, 567, 884, 899 Armstrong, Lance 729, 877-878 Arşiv analizi 69, 78-80, 113-114 Asya kökenli Amerikalılar 220, 779, 782 Asya kültürleri 514, 542, 552, 554 Aşağı doğru sosyal karşılaştırma 282-283,
295, 297 Aşın güven engeli 168 Aşın mazur gösterme etkisi 665 Aşın yeme/obezlik 252,454-455 Aşinalığın gücü 575
Avustralya 191, 232, 234, 436-437, 469, 589, 646, 688, 767, 857 Ayırt edicilik bilgisi 206-207 Aylaklık, sosyal, 49, 495, 511-515, 552,
554
Ayna nöronlar 182, 235
Aynlma 123, 320, 460, 500, 527, 557,
607, 611, 614, 616, 618, 620, 748
Aynmcılık; *aynca bkz.* **Ûn yargı**
Aynntılandırma olasılığı modeli 369, 373
Ayntıtılar **23, 524, 914,** *954*
Azınlık etkisi 417, 464-465, 491, 493

B

Bağımlı değişkenler 91, 95, 105 Bağımsız benlik görüşü 244, 246, 294 Bağımsız değişkenler 91, 69, 93, 114 Bağlanma kuramı 597-598, 603 Bağlanma tarzlan 20, 596-597, 599, 601- 602, 604-605, 618, 635 Bağlılık 25, 246, 346, 535-536, 558, 567,
608, 610, 619
Bailey, Gamaliel 689, 718, 877, 946 Baker, Russell 167, 392, 432, 528, 727, 830, 863, 889-890 Baldwin, James 263, 604, 701
Bantu halkı 156
Başa çıkma tarzlan 856, 882, 898
Başarıma bağlı ödüller 268-269 Batı Afrikalı, sevgi ilişkileri 121 Batı kültürleri 218, 236, 293, 587 Beamer, Todd 622
Beden imgesi 20, 409, 491 Beerbohm, Max 457 Ben Franklin etkisi 334, 337, 349
Benlik 19, 22, 104, 218, 239-250, 252, 254-257, 263-266, 269-271, 278-280, 282-284, 286-288, 290, 293-297, 299- 301, 306, 313-314, 326-327, 338, 341- 344, 347-348, 361, 363, 383, 421, 514, 579,629, 639-640, 659-660, 664, 726- 727, 733, 743, 748-749, 763-765, 772, 776, 825, 847 Benlik algısı kuramı 266, 296, 361 Benlik farkındalığı 726-727 Benlik imgesi 347-348 Benlik kavramı 104, 247, 301
Benlik kontrolü 19, 295 Bentham, Jeremy 715 Benzerlik 20, 163, 223, 226, 250, 557, 559, 564-569, 575, 579, 604, 617, 627, 653, 760, 766, 919 Bems, Gregory 443, 445
Betimsel normlar 20, 469, 472, 831-832
Beyaz Adam Zıplayamaz **(film) 753 Beyea, Ed 622, 629**
Bilgilendirici sosyal etki 417, 424, 426, 428-429, 430-431, 434-436, 439, 442, 445, 453, 465, 481-482, 490-494, 654 Bilgilendirilmiş onay 109, 111, 115, 118, 486, 492
Bilinçdışı düşünmenin gücü 121,152, 174

Biliş gereksinimi 374-376 Biliş kaynaklı tutum 383 Bilişsel çelişki, ayrıca *bkz.* **Karşı tutumu savunma 19, 102, 175, 297, 299, 301- 303, 308,316-317, 327,336,342, 347- 349, 351, 353, 367, 410, 485, 721, 776 Bilişsel değerlendirmeler 278 Bilişsel görüşme 929-930, 949 Bilişsel yük 167, 175**
Bireysel farklılıklar 22, 40, 67, 621, 638, 667
Bireysel özerklik 218
Bireyselliğin yok olması 495, 515-518, 552 Birleşik Devleder 29
Biyolojik dürtüler, güdüler 61, 67
Blake, William, 568, 727
Bolt, Robert 442, 545-546, 548
Boşanma oranı 539, 611
Bölgecilik, ve saldırganlık 683
Bradbury, Malcolm 204, 566, 605
Bronte, Charlotte 720
Brown/Eğitim Kumlu davası 744
Browmng, Robert 590
Bulaşma 83, 432, 491, 493
Bulimi 454
Bunting, Todd 918
Bumett, Thomas 622 Bums, Robert 533, 677, 842, 914, 916 Bush, George H. W. 191 Bush, George W. 20, 344, 365, 403, 495 Buyruksal norm koşulu 471 Buyruksal normlar 469,468,472,491,832 *Bülbülü Öldüımek* **(Lee) 516-517, 935 Bütünleyici çözüm 549, 551 Bütünselci düşünme tarzı 158, 174-175, 218, 236**

Büyük insan kuramı 532, 534, 553

C

Calley, William 340, 423, 474 Carson, Rachel 838 Castro, Fidel 210-212, 216, 523-524 Cat's *Cradle* **(Vonnegut) 763 Caydırma kuramı 942, 944, 946, 950 Cennetin Kapısı Tarikatı 300, 346 Ceza 20, 48, 56, 209, 215, 289, 307, 314, 320,328-333,345, 349,351,357,359-360,420,423,438,442,447-448, 460, 469,476, 485, 501-502, 520, 545, 581- 582, 608, 673, 697, 700, 702, 714-718, 720, 727, 735, 738-739, 741, 746, 762, 782, 793, 872, 903-906, 916-917, 921, 927, 929-930, 934, 936, 939-948, 950 Ceza hukuku 717, 746 Chillingworth, William 629 Churchill, Winston 696, 724, 778 Cinayet 33,44, 72, 89, 96, 221, 238, 307, 422,468,489, 539,649-650, 683, 687-688, 690, 698-699, 707, 710, 715, 718, 725, 745, 747, 904, 910-911, 916-917, 930-932, 935-937, 939-940, 943-946, 950, 952**
Cinayet oranlan 44, 539, 698, 707, 717, 725, 945,950 Cinsel davranış, AIDS ve yadsıma 63,120, 325, 458, 712, 896
Cinsel mazoşizm ve benliğe odaklanma 252 Cinsel yolla bulaşan hastalıklar (CYBH), doğum kontrol yöntemleri ve 891, 894, 901
Cinsiyet ayrımcılığı 140, 536, 688, 743, 794-795, 799-800, 814 Cinsiyet farklılıkları 250, 293, 621, 638, 668, 686, 688, 754, 884 Cinsiyet rolleri, gruplarda 503 Cinsiyet stereotipleri 408, 603, 757 Clinton, Bili 37, 528, 536 Cohen, Arthur R. 322 Columbine katliamı 674, 734-736, 739 Connolly, Cyril 608 *Cosmopoîitan 79, 455* **Cotton, Ronald 921-922, 948 Crocker, Charles 662, 750, 779, 791 Cureg, Edgardo 163** Ç

Çabayı mazur gösterme 318-319, 348-349 Çaresizlik, tanım 866, 875-876, 878, 896 Çatışmalar 422, 504, 539-540, 798 Çekici insanlarla ilgili varsayımlar 20 Çekicilik, *aynca bkz.* **Kişiler arası çekim, Fiziksel çekicilik 182, 198, 399, 451- 452, 569-572,**

574-579, 593, 595-596 Çekicilik, *bkz*■ **Fiziksel çekicilik Çevre sorunlan 21, 820-821, 850 Çin 79, 117, 158,198-200, 218-221, 223,**

232, 238, 271, 284, 393-394, 396-397, 478, 504, 525, 543, 546, 563, 585-590, 643, 790-792, 843, 862, 910, 928 Çocuklar 48, 60, 63, 81-82, 86, 114-115, 118,167,187, 220, 242, 247, 266-268,

296, 330-332, 389-390, 401, 413, 501, 509, 638,686, 693, 695, 700-706, 715-716, 729-731, 733, 738, 740, 748-749, 756, 760-763, 791, 797, 801, 803, 806-810, 812, 828, 850, 930 Çözümleyici düşünme tarzı 158,174, 218

D

Dalai Lama 645 DasTath, Michael 163 Davalar, *aynca bkz.* **Jüriler, Hukuk 903,**

905, 933-935, 952 Davranış kontrolü, algılanan 395, 397-398 Davranışçılık 48, 58, 74 Değerlendirmeye bağlı duygu kuramları 277, 294 Değiş tokuş ilişkileri 609, 659-610 Deney yöntemi 853 Depolama 908-909, 914, 918, 949 Deutsch ve Drauss kamyonculuk oyunu 545, 547-548 Dış geçerlilik 69, 96,100,115-117, 274 Dış-grup homojenliği 765, 813-814, 816 Dış-gruplar 668, 790 Dışsal güdülenme 264, 266, 293 Dışsal mazeret 321-323, 330, 333-334, 348-349, 367, 410 Dışsal yükleme 179, 202-204, 207, 221, 227, 229, 235-236 Diallo, Amadou 22, 121-124, 131, 152, 163, 171, 174 Dickens, Charles 288, 424, 490, 781 Din ve toplum yanlısı davranış 21, 621,

641, 668

Dinsel ifade ve tinsellik, ve benliğe odaklanma 252 Diyaframlar 86-87 DNA verileri 937, 945-946 Doğal seçim 106, 115, 623-626 Doğum kontrol yöntemleri ve cinsel yolla bulaşan hastalıklar (CYBH) çalışması 86-87, 396 Dokunma 73,182, 235, 722 Domuzlar körfezi işgali 524 Dost tecavüzü 711 Dostça sevgi 584-585, 618-619 Douglas, George Norman 87,398,706, 709

Dryden, John 519 Duke, David 288-289, 298 Duke, James Buchanatı 354 Duygular 51, 185, 187-189, 247, 262, 292, 359, 364, 380-382, 411-412, 414,

444- 445, 490, 587, 596, 600, 626, 636, 713-714, 722-723, 727-728, 731, 763, 799, 858, 864 Dürtüler, biyolojik 61, 67 Düşmanca saldırganlık 676, 736 Düşük fiyat biçme 311-312, 350 *Düşünen Adam,* **(Rodin) 123-124 Düşünme,** *ayrıca bkz.* **Sosyal biliş**

E

Edimsel koşullama 360-361, 410 Edinme 66,108,122,197, 201, 294, 490, 582, 674, 734, 777, 848-849, 908-910 Eichmann, Adolf 475 Eliot, George (Mary Ann Evan Cross) 136, 662

Emerson, Ralph Waldo 183,185, 522, 532 Empati 21, 182-183, 235, 621, 630-637, 642, 664-665, 667, 669, 673, 714, 731- 733, 736, 739, 741, 786, 809-811 Empati-özgecilik hipotezi 631, 635, 637,

642, 667, 669 Engellenme ve saldırganlık 673, 693, 738 Epinefrin 270, 272-273,883 E-posta 194-195, 434, 550, 660 Erasmus 721

Ergenler 391, 401, 437, 468, 687, 699- 700, 702, 740 Erişilebilirlik 131-132, 148, 167, 394-395 Erkekler, *aynca bkz.* **Cinsiyet farklılıkları 69, 73, 79-80, 95, 119-120, 137, 176, 247-248, 250, 275-276, 292, 294, 296, 298, 355, 408, 455-458, 492, 504-505, 514, 536-537, 552, 554, 565-566, 570, 578-579, 591-595,**

599, 603, 616, 620, 638-640, 678-680, 683, 685-688, 707-708, 713, 737, 753, 755, 757, 773, 783-784, 798-799, 802, 815, 883, 885, 891, 898-899 Eros 677 Eskimolar 461, 464 Esquire 456 Esrar 323, 375, 390, 400-401, 407 Eş bulmak 592, 596 Eş seçimi 593, 596 Eşcinseller 776, 793, 815 Eşitlik kuramı 582, 595, 608, 618, 620 Etik araştırma 69, 109, 115, 118 Etki yanlılığı 305 Etkileşimsel üderler 533 Etnik temizlik 798 Etnografya 76-77, 113, 118 Evlilik 54, 203, 270, 359, 457, 557-559, 566, 593, 598, 608, 611 Evrim kuramı 105-106, 623, 625-626, 667, 669, 816 Evrim psikolojisi 106,591,618,621,623- 624, 627, 667 Evsizler 395, 520, 665

F

Felaketler 341 Felsefe 38,159 Festinger, Leon 24, 52, 55, 71, 74, 77, 280, 301, 321-322, 341, 447, 560-562 Festinger-Carlsmith paradigması 322 Feynman, Richard 733 Fiziksel çekicilik, *aynca bkz.* **Çekim 198, 452, 569, 576-579, 593, 595-596, 617 Fonda, Henry 180, 418-419, 482, 578- 579, 939-940 Fonksiyonel manyetik rezonans görüntüleme (FMRG) 107-108,182, 219, 443 Fore halkı 186 Formel ayrımcılık 759 Franklin, Benjamin 84, 334-337, 349, 433, 594, 759, 909** *Friends* **(Televizyon dizisi) Fromm, Erich 580 Fulbright, William J. 546 Fuller, Thomas 162, 420-421**

G

Gaddarlıklar 340 Gandhi, Mohandas 422 Gazeteciler 37, 65,165, 221, 785 Geçerlilik 92, 95-96, 100, 115-117, 274 Geçmiş görüş yanlılığı 71 Gelişim zihniyeti 271, 278-279, 295 Geneen, Harold 538 Genellenebilirlik 96 Genler 357,391,401,437, 468, 621, 623, 628, 667,687, 699-700, 702, 740 Genovese, Kitty 70, 74-75, 89, 91, 96, 113, 117, 649-651, 656-657, 660, 662 Gerçekçi çatışma kuramı 743, 789, 813- 815 Gerçekleştirme tasardan 842, 852 Geri alma 156, 908, 918, 949 Geri dönüşüm 21, 840-843, 852-853 Geştalt psikolojisi 50 Gibbs, Jack 735, 947 Gide, Andre 759 Gilbert, Daniel 305 Gilbert, W. S. 224 Gilman, Charlotte Perkins 468 Gizli cinsiyet ayrımcılığı 743, 799,814 *Glammır* **455 Glick, Jeremy 622, 799 Goddard, Donald 706 Goebbels, Joseph 466-467 Goldberg, Philip 219-220, 748-749, 874-875 Gorbaçov, Mikhail 544 Gore, Al 403-404, 406 Gönüllülük 72, 232 Göreve bağlı ödüller 268 Görgü tanığı ifadesi 924 Görgü tanığı teşhisi 923 Görsel bakış açısı,** *bkz.* **Algısal belirginlik 214, 938 Gösterim kuralları 189-190, 235 Göz teması ve balana 190-191, 196, 448, 760 Gözlem yöntemi 69, 72, 76-78, 80, 113-114 Gözlemciler arası güvenirlik 118 Graham, Gary 21, 361, 836, 946 Grup çatışması kuramı 791 Grup düşüncesi 495, 523-529, 551-552, 555 Grup kutuplaşması 495, 529-531, 552, 555 Grup sargmlığı 505, 523, 526-527, 552, 554**

Grup süreçleri 20, 31, 933, 948-949
Güdülenme, içsel/dışsal 57, 176, 264, 266, 268, 271, 293, 371, 400, 411, 601 Güdüler 52, 61, 66-67, 302, 446, 621- 623, 626, 632, 664, 667 Günah keçisi kuramı 792
Güvenli bağlanma tarzı 596, 635
Güzellik standartlan 571

H

Hale-Bopp Kuyrukluyıldızı 37, 299-300
Hamm, Mia 240-241, 278-279
Harris, David 903-905
Harris, Eric 673, 734
Ha talanınızdan ders almak 299,341, 349
Hatasızlık 907, 922
Hattou shin **güzelliği 452**
Hevesler 449
Hinde, Robert 121-122, 164, 170, 174, 209, 340,342,365,420-421,451, 495,

516, 523, 536, 592, 621, 673-674, 720, 785, 857, 917, 939 Hipotezler 23, 39, 69, 72, 74-77, 99, 107, 109,113,115,165, 234, 260,450, 483, 661, 692, 791, 822, 935 Hiroşima, Japonya 723 Hitchcock, Alfred 702 Hıtler, Adolf 50, 466-468, 475, 781, 794 Hobbes, Thomas 628, 676-677 Holiday, Billie 579 Holmes, Olive Wendell Jr. 768 Homeros 390 Homojen gruplar 524, 552-553, 765-766 Hong Kong 234, 238, 461, 463, 543, 588 Hormonlar 107, 115, 685-686, 883 *Huckleberry Finn'in Maceraları* **459 Hukuk 22, 64, 69,141,169, 518-519, 712, 715, 717, 785, 802, 812,822,827, 903-906, 925, 934, 940, 946-948,950-951 Hüseyin, Saddam 344, 724**

I

Ingram, Paul 930-931 Irak Savaşı 20, 366, 496 Irk ayrımcılığı 800-801, 805 İrk ayrımı 306, 801 Irk, *aynca bkz.* **Afrika kökenli Amerikalılar 102, 126, 285-286, 306, 571, 663, 743, 747,753, 771,794, 797,800-801, 805, 863, 912 Irkçılık,** *aynca bkz.* **Ayrımcılık, Kurumsallaşmış ön yargı 285-286, 794, 797, 863 lroquois 682-683, 737**

1

Iç-dış denetim odağı 866 İçe bakış 239, 246, 250-251, 257, 259, 294 îç-grup 640, 671, 763, 765-766, 813 Iç-grup yanlılığı 763, 765, 813 İçgüdüler 621, 623, 667 İçsel güdülenme 264, 266, 268 İçsel mazeret 321 İçsel yükleme 202, 212, 876 İki adımlı yükleme süreci 216-217, 271, 293,341, 438, 452, 461,463,574, 723-724 Jefferson, Tomas 726 Jestler 236- 237 İki etmenli duygu kuramı 269-270, 272, 294 İkilemler, sosyal; *bkz.* **Sosyal İkilemler 495, 539, 553 İkiyüzlülüğü uyarma 348 ikiyüzlülük paradigması 325, 350 İkna 332, 353, 368-371, 387, 392, 410- 412, 531, 921 İknaya yönelik iletişim ve tutum değişimi 369, 380 İknaya yönelik mesajlar 368, 410 lletişim(ler),** *aynca bkz.* **Sözel olmayan iletişim 179, 182, 189, 193-194, 235, 353, 367-368, 377, 411, 553, 729, 831 ilgiler ve arkadaşlık kur tepkisi 883-884, 898 ilişkiler,** *aynca bkz.* **Kişiler arası etkileşim 596,605,608, 614,618, 621,659,668, 844 ilişkisel karşılıklı bağımlılık 246-248, 250, 294, 298,497, 743, 803, 807,814, 816,827 İngiltere 146, 438, 463-464, 559, 574, 589, 646, 699, 718, 787, 798, 864, 933 insan düşünüşü, 121, 168,174 insan güdüleri 27, 51, 66 İşlem kaybı 519-520, 552 işlevsel uzaklık 561 İtiraflar 903, 936, 950 İyilik,** *aynca bkz.* **Sağlık 610, 645 iyimserlik 855, 880, 898 izlenim yönetimi 239, 259, 289, 292, 295^**

j

3

1

James, V/illiam 143, 241, 246, 767 -■||| Japonya 158-159, 161, 175, 188, 19<|| 218, 222-223, 232-233, 242-243, 2f|l 182-184, 191, 193, 235 Jobs, Steve 534-535 Johnson, Lyndon 53, 344 Jones,

Rahip Jim 29, 346 Jones, Timothy 433 Jordan, Michael 229, 239, 241, 271, 278-279, 298, 438 Jung kavramı 587

Jüriler 903, 933, 935, 940, 947, 949-950 K

Kabadayılık 330 Kabul sınaması 29, 55-57 Kabul, özel 426-427, 439, 442, 465, 490, 493

Kadmlar, *aynca bkz* **Cinsiyete bağlı farklılıklar 20, 73, 79, 86-87, 119-120, 138, 168, 176, 190, 193, 231, 233, 246-248, 292, 294, 296, 309, 256, 343, 408-409, 450-456, 487, 504-505, 514, 536-538, 553-554, 557-558, 569-570, 576, 579, 591- 595, 603, 608, 615-616, 618, 620, 638-640, 675, 685-688, 713, 737, 740, 749, 755-756, 777, 783-784, 799, 802, 868, 883-886, 891, 898-899, 919 Kalıcı yükleme 876 Kamu mallan ikilemi 544 Kamusal boyun eğme 426, 439,442, 465, 468, 491, 493-494 Kamyonculuk oyunu çalışmaları 548 Kanada 44, 232, 378, 404, 463-464, 577- 578, 589, 646, 698, 719, 772, 880, 941 Kant, Immanuel 258 Karar sonrası çelişki 308, 350 Karar verme 41, 124, 185, 218, 235, 256, 308,312,314,316,330,349,394-395, 436, 440, 445,484, 506, 518-519,523-524, 528-529, 551, 554, 615, 625, 627, 656-657, 766, 822, 856, 869, 887, 900, 905, 933-934, 940, 947, 949, 951 Karma duygular 189, 235 Karşı tutumu savunma 410 Karşılıklı bağımlı benlik görüşü 244,246, 294, 640**

Karşılıklı bağımlılık 246-248, 250, 294, 298, 497, 743, 803-804, 807, 814,816, 827

Karşılıklı hoşlanma 557, 568-569, 575, 617 Karşılıklılık normu 625, 627, 669

Katarsis ve saldırganlık 673, 718, 739 Kaygılı/ikircikli bağlanma tarzı 597 Kayıp mektup tekniği 661 Kaynak izleme 916-918, 949 Kendi ırk yanlılığı 912-913, 949 Kendine hizmet eden yüklemeler 179, 227-231, 236-237 Kendini doğrulayan kehanet 60, 136, 138-143,173,176, 568, 578,670, 787- 789,875 Kendini düzenleyici kaynak modeli 287 Kendini engelleme 290 Kendini ifade 185, 463, 505, 675 Kendini ikna 64, 338

Kendini mazur gösterme 19, 55, 57, 243, 319, 332, 340, 345, 348-349,484,494, 724, 726 Kennedy, John F. 289, 291, 523 Kennedy, Robert 524 Kentsel uyaran yüklemesi hipotezi 646- 647, 668 Kessinger, T om 917-918 King, Martin Luther Jr. 534, 729-730 Kipling, Rudyard 513, 517 Kişiler arası ayrımcılık 759-760 Kişiler arası çekim, *aynca bkz.* **Çekim, Fiziksel çekim 20, 106, 557, 579, 583, 617**

Kişilik, liderlik ve 533

Kitle imha silahlan 344-345 Kitlesel ruhsal hastalık 432, 435, 491-492 Klasik koşullama 359-360, 410 Klebold, Dylan 673-674, 734-735 Kod çözme 185-186, 193, 235 Koffka, Kurt 50 Kohler, Wolfgang 50

Kolaylaştırma, sosyal 495, 506-514, 552, 554

Kontrollü düşünme 123, 162, 164-165, 168, 171, 174-175 Kontrollü sosyal biliş 121, 164, 174 Kore 218, 233, 577-578 Korelasyon katsayısı 81-82 Korelasyon yöntemi 69, 72, 76, 81-83,85- 86,114 Koresh, David 36, 246 Korku yaratan iletişimler 411 Korsakov sendromu 128 Kovaryasyon modeli 179, 204, 207-208, 235, 237 Kötümserlik 876, 879 Kritik Olay Stres Raporu 824-825 Kriz

durumları, ve bilgilendirici sosyal etki 434
Ku Klux Klan 289, 515, 764 Kundera, Milan 301 Kurbanı suçlama 46, 786, 815 Kurbanlar 122, 141, 422, 724, 732 Kurumsallaşmış cinsiyet ayrancılığı 794-795, 814 Kurumsallaşmış ırkçılık 794, 814 Kuzey Kore 525 Küba füze krizi 527 Kültürel antropoloji 76 Kültürel belirleyicileri, şemaların 156 Kültürel farklılıklar 18-20, 22, 121, 156, 174, 237, 242-243, 294, 618, 687 Kültürel stereotipler 353, 407, 412 Kültürler arası araştırma 18, 104-105, 115, 118 Kültürler arası çalışmalar, saldırganlık üzerine 104, 217 Küresel ısınma 692, 817-819, 821, 851 Kürtaj 167-168, 357, 359, 457 *Ladies' Home Joumal 450, 452*

L

Lambert, Gerald 402 Landers, Ann 205, 225 Landon, Alf 84 Lasorda, Tomy 228 Latin Amerika kökenli Amerikalılar 781 Lawrence, D. H. 602, 756
le Carre, John 201
Lebensraum 466
Lee, Harper 516, 935
Lepça halkı 682
Leviathan **(Hobbes) 676**
Lewin, Kurt 50,52,103,105,693,822-823 Liderlik 20, 37,301, 495, 532-538, 553 Lincoln, Abraham 345, 632, 636

M

Machiavelli, Niccolo 447, 532 Maclean, Norman 132, 273 Malthus, Thomas 820 Mantıksızlık 767
Marshall, Thurgood 743-744, 748
Martin, Billy 228 Marx, Kari 507, 785, 889 *Maxim 456*
McCarthy, Mary 197, 431, 700
McNamara, Robert 53, 344 McVeigh, Timothy 916-918 Mead, Margaret 802
Meme kanseri 868, 885 *Men's Fitness 456*
Men's Health 456
Mevcut sezgisel kestirme yol 145-149, 173,177

Milgram deneyleri 477-478, 482, 484 Minimal gruplar 764 Mitolojisi, Amerikan 421 *Mobro 4000* **mavnası 819 Modem ırkçılık 797, 814 Molson, Lord 783 Mondale, Walter 85 Monroe, Marilyn 451, 453, 489 Montaigne 925 Morrison, Toni 589, 747 Mutluluk 186-187, 219, 275, 316, 362, 817, 843-844, 847-848, 852, 854 Münsterberg, Hugo 922 Müşterek ilişkiler 609-611, 618-619, 659, 668**

My Lai katliamı (Vietnam) 422, 474, 516

N

Nabokov, Vladimir 223 Nagazaki, Japonya 723 Naif gerçekçilik 34 Naruhito, Japon prens 242-243 Nazi rejimi 466, 475, 781, 794 Nedensel kuramlar 258, 260 Nepal 557-558 Nietzsche, Friedrich 252 Nihai yükleme hatası 670, 815-816 Nisbett, Richard 24-25, 36, 49, 59, 84, 104,119,144,152,158-159,169,170-172, 211-212, 217-218, 222-226, 230, 244, 258-260, 558, 683-684, 772, 841, 920

Nixon, Richard M. 344, 525 Norepinefrin 739,883 Normatif sosyal etki 417, 439-440, 443, 445- 446, 448-449, 454-455, 457-458, 460-462, 463-465, 478, 490-494 Normatif uyma 444, 455, 460, 462, 466, 472, 670, 794-796, 814 Norveç 461, 716, 736 Nüfus artışım frenleme 821

O

Oklahoma City bombalaması 916 Olasılık düzeyi *(p değeri)* **94, 118** *Oliver Tvvist* **(Dickens) 781 Olumsuz duygular 364, 414,** 444-445 **723, 728, 763, 864 Olumsuz olaylan açıklamak 855, 875, 898 On** *İki Kızgın Adam* **(film) 940 Onur kültürü 683-684 Onwueme, Tess 463 Orestes 571**

Ortak mülkiyet ikilemi 544, 555, 829, 851 Ortaklaşacı kültürler 190, 220-224, 232-233, 236, 238, 463, 491, 558-559, 589, 682, 888, 899 Ortaklık Oyunu, Borsa Oyunu karşılaştırması 46-47, 543 Ortaya çıkarılmış anılar 949 Otokinetik etki 425-426, 428 Otomatik düşünme 121, 123-125, 135, 140, 143, 152, 156-157, 160, 163-165, 168, 171-173, 176, 364 Otorite, *bkz.* **Otoriteye itaat 22, 73, 108, 417, 419-420, 474, 477-480, 482-485, 488, 492, 494 Otoriteye itaat 22,474,483-484,494, 664 Owada, Masako 22, 242-243**

O

Öfke, *aynca bkz.* **Saldırganlık 183, 186-187, 194, 218-219, 237, 269-270, 272-273,327-328,342,362,442,518, 524, 554, 599, 614, 673, 676, 682, 687, 694-695, 697-698, 700, 710, 713, 718- 720, 722, 726-732, 735, 738-741, 743, 750, 772, 814, 838 Öğrenilmiş çaresizlik 875-878, 898 Öldüren cazibe 613, 618 Ölüm cezası 307, 357, 359 Ölüm içgüdüsü (Thanatos) 677**

Öngörü 39, 44, 46, 67, 72, 74, 76, 111, 194,197, 234, 276, 286,306,308,310, 315-316,319, 324, 351, 365,397,459, 510,592,602, 607,635,717, 728,799, 821, 842, 872 *önyargının Doğası* **(Allport) 767, 802 Ön yargıyı mazur gösterme-bastırma modeli 775**

Önük çağrışım testi (ÖÇT) 364 Örtük kişilik kurandan 197-201, 235, 237 Örtük tutumlar 19, 353, 363-365, 410 Özel kabul 426-427, 439, 442, 465, 490 Özgeci kişilik 638,667,671 Özgecilik 621, 623, 625-627 , 629-632, 634-635, 637-638, 642,

667, 669 Öznel normlar 397
Öz yeterlik 855, 873-875, 882, 890, 892-894, 897-898, 900-901

P

P değeri (olasılık düzeyi) 94,118
Pakistan 559, 589
Parks, Rosa 23, 208-210, 543
Patmore, Coventry 375
Patricia, linville 424, 769, 772, 775, 878
Pazarlık 145, 350, 495, 548, 553
Pearl Harbor 525, 724
Pigmeler 682
Planlı davranış kuramı 395-396, 412, 894
Plant, The **(King) 539 Poligraf 926-927, 933, 947, 952 Poole, Bobby 857, 921**
Pope, Alexander 455-456, 934 Pornografi 23, 69-70, 78, 80, 87, 89, 95- 96, 102, 673, 711-714, 738 Porteus, Beilby 584
Postman, Leo 912 Powell, Adam Clayton 465 Powell, Colin 528
Pozitif psikoloji ve toplum yanlısı davranış 621, 663, 669
Prezervatif kullanımı ve güvenli cinsellik 892-894, 901 Propagandanın gücü 417, 466 Protesto, şiddet içermeyen **35, 422, 479 Psikolojik** bilgilendirme-anlamlandiTma **824-826**

Psikolojik gerçekçilik 97-98, 115, 117

R

Rahatsızlık 108, 111-112, 301-302, 304, 325, 347-348, 445,486,492, 610, 629, 653, 695, 727-728, 750, 769, 864, 891 Randell, Michael 904 Rastgele seçim 83-84
Rasyonel davranış / davranışlan rasyonelleştirme 299, 306, 347 Reagan, Ronald 85, 344, 544 Reed, Walter 152
Reklamcılık, *aynca bkz* **Alt algısal reklamlar 354,402-403, 410 Renojanet 37, 439, 466, 470-471, 831 Rescorla, Rick 622, 638 Richter, John Paul 103, 646**
Robinson, Smokey 358 Rochefoucauld, Francois de La 293, 359, 397, 581, 629, 762 Roller, Sosyal 126, 500, 502-503, 552
Romantik sevgi 589-590 Roosevelt, Eleanor 297, 686, 807 Roosevelt, Franklin Delano 84 Roosevelt, Teddy 545
Ross, Lee 34, 46 Rousseau, jean-Jacques 676-677 Russell, Bili 228, 270, 277, 575, 584, 719-720, 830 Rusk, Dean 524 Ruskin, John 512 Russo, Richard 284 Ryan, Leo 29 Ryan, George 945

S

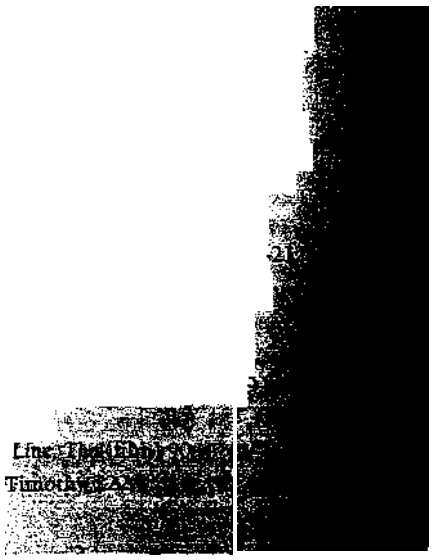
Sabit zihniyet 271, 278-279, 294-295
Sadakatsizlik 592
Sadece maruz kalmanın etkisi 562, 617
Sağlamlık 855, 858-859, 898 Sağlık 21, 59-60, 63-64, 103, 108, 113, 120,168, 286,288-289, 291, 304,356, 362,401,421,433,450, 573,575,587, 592- 594, 604, 664, 674, 688, 727, 822, 855-856, 858, 860, 863, 868, 871-873, 880-882, 886, 889-892, 894-896, 899-901,914 Saha deneyleri 705 Saldırgan uyancı 697 Saldırganlık 21, 23, 43-44, 64, 70-71, 77- 78, 80-81, 85, 87, 96, 102, 106, 108, 114,191,488, 623,673, 675-677, 679, 681-700, 702, 704-706, 711, 714, 717- 723, 725, 729, 733, 736-741, 753, 781, 790, 793, 814, 946 Savunmacı yüklemeler 230, 236
Schlesinger, Arthur 524 Sedat, Enver 549
Seçme İkilemleri Anketi (SİA) 531 Senaryolar 194, 709-711 Serotonin 604, 684-685, 737, 739 Sevgi, *aynca bkz.* **Bağlanma tarzlan; Çekicilik; Yakm ilişkiler; Uzun süreli ilişkiler 20, 25, 29,**

39, 46, 61, 123, 166, 179, 225, 264, 297,308,359,362,438, 447, 459, 557, 560, 568, 580, 582, 584- 586, 588-591, 596, 599-600, 616- 620, 624, 746, 776, 812, 861, 885 Sevgiye evrimsel yaklaşım 591 Seyirci kalma etkisi 621, 649, 652, 662, 668, 670
Seyirci müdahalesi 650, 659, 663, 822 Shakespeare, Williaın 169, 247, 538, 584, 593, 781, 846 Sigara 63, 252, 287, 302-305, 327, 354- 356, 367-368, 377-379, 385, 389-393, 400,404-405, 408, 410, 413,421,873-875, 881, 891-892, 895, 897 Sigara içme 302-305, 327, 355, 378-379, 385, 391-393,413,873,891 Silahlar, saldırgan uyancı olarak 126, 128, 698 Simpson, O. J. 745 Simpson, Wallis 451 Sitvvell, Dame Edith 255 Snow, C. P. 481
Sohbet odalan ve bireyselliğin yok olması 658, 666, 735 Sorumluluğun dağılması 75, 656, 658, 664, 671
Sosyal algı 19, 23, 51, 61, 181, 196, 202, 204, 908, 910 Sosyal aylaklık 495, 511-515, 552, 554 Sosyal biliş yaklaşımı 27, 58, 61, 66 Sosyal biliş, *aynca bkz.* **Yükleme yanhlık- lan 22, 27, 58-59, 61, 66, 68, 121-123, 144-145, 156, 160, 164, 171, 173-174, 743, 752, 762, 770, 795, 813, 905 Sosyal çevre 32, 42, 45, 65-66, 878 Sosyal davranış 34, 37, 40, 44, 49, 58-59, 62, 64-65, 71-72, 76-77, 81, 83, 85, 103, 106-108,113-115, 217, 353, 407, 412,444, 534,591,623,631,701, 738, 745, 800, 816**
Sosyal değiş tokuş 58, 557, 579-580, 582, 605, 612, 617-618, 621, 628-629, 631, 634-636, 637, 667, 669 Sosyal değiş tokuş kuramı 58, 579-580, 582, 605, 612, 617, 628-629, 637, 667 Sosyal destek 21-22, 639, 855, 885-888, 890, 899
Sosyal durum 42,48,50,64, 66, 211,426, 557, 566, 667, 681, 692, 738 Sosyal dünya ile ilgili beklentiler 123, 126, 134,156-157,172-173 Sosyal etki 27,30-31,35,38,40,44-45,62, 65-68, 71, 98-99, 103, 112-113, 142, 188,193, 235, 294, 410,417,420,422-

424, 426, 428-432, 434-436, 438-440, 442-443, 445-446, 448-449, 453-455, 457-463-468, 468, 470-471, 474-476, 481-482, 490-494, 502, 566, 578, 654, 663-664, 681, 822-823, 851, 892, 933 Sosyal etki kuramı 457-459, 462, 491-493 Sosyal gruplarda etki 20, 495 Sosyal ikilemler 835 Sosyal karşılaştırma kuramı 280, 295 Sosyal kolaylaştırma 495, 506-508, 510- 514, 552, 554 Sosyal normlar 47, 427-428, 437, 472, 497-500, 796, 804-805 Sosyal öğrenme kuramı 701, 738 Sosyal psikologun temel ikilemi 100, 116 Sosyal roller 126, 500, 502, 503, 552 Sosyal sorunlar 21, 64 Sosyal uyumlama 284, 296 Sosyal Yeniden Uyum Değerlendirme Ölçeği 860, 864 Sosyal Yorumlama Görevi (SYT) video kaydı 27, 32, 65 Sosyoloji ile sosyal psikolojinin karşılaştırılması 43
Sözel olmayan davranış 179, 181, 189, 193, 196, 200-201, 235 Sözel olmayan iletişim 19, 182-185, 191, 193, 196, 235 Spencer, Herbert 626, 783 Spesifik tutumlar, davranışı öngören 396- 397 Spinoza, Benedict
39 Steely, Mel 265
Stereotip inanışların değiştirilmesi 757, 779, 782 Stereotip tehdidi 782-785, 816 Stereotipler 126, 353, 407, 412, 577, 743, 747, 751-752, 754, 762, 768-769, 774- 775, 777, 780, 782, 800, 809, 813
Stereotipleştirme 51, 365, 745-746, 752-755,761,775,788,790,798,802,804, 808, 816, 822, 827-828
Stevenson, Adlai 527 Stevvart, Porter 523, 749 Stress 825
Su tasarrufu 831, 835, 838-839, 843, 852 Suç oranlan 170, 178, 725, 941-942, 947 Suetonius 638 *Survivor* **(TV programı) 180 Swift, Jonathan 382**
Şemalar 82,121,125-126,129,131,156, 173, 197 Şiddet içermeyen protesto 422 ~
Şiddet, *aynca bkz.* **Saldırganlık 96, 329, 331,422,476,673-674,685,702,704- 705, 707-709, 710-715, 717, 726, 738, 740**

Taita halkı 585
Taklit ve saldırganlık 673, 699, 738
Taliban 104 Taramalar 69, 82,114
Tayland, sevgi ilışkilen 589, 643 Tecavüz 70, 87, 95, 121„ 230-231, 422J 516, 711-713,715v387, :861,B89,92% 936-937
Tekrarlamalar 100-101 Temas hipotezi 743, 800-802, 814, 827 Ş Temel araştırma 45, 69,-102-103, 115| 493, 781,822-823-
Temel oran bilesi, 150^1 J5r Temel yükleme £a.tasu 45^Ş> ^IJ- 223, 780-782* 813 g
Termal görüntüleme 927 '• *■ ’ • Teröristler 163^^410- 622,638
Testosteron;
Thanatos 677 THin Bitte*
Thomas,?

m



Thompson, Jennifer 921 Thoreau, Henry David 50, 799-800 Tolstoy, Leo 335, 337, 345 Toplum yanlısı davranış 20-22, 621-624, 627-630, 634, 636-639, 641-642, 648, 659-663, 665, 667-671, 709 Trafik öfkesi 729, 731-732 Travma Sonrası Stres Bozukluğu (TSSB) 824-826
Travma yaratan olaylar 727, 824, 889 Truman, Harry S. 525 Tutarlılık bilgisi 207-208 Tutkulu sevgi 584-587, 600, 618-619 Tutuklu ikilemi (oyun) 541-543, 553 Tutum erişilebilirliği 394, 412 Tutumlar, *aynca bkz*■ **İknaya yönelik mesajlar 19, 314, 322, 353, 356-361, 363- 366, 382-383, 393-397, 398, 410-412, 485,565, 750, 752, 757, 760, 779, 786, 789, 791, 794-795, 836 Tutumu değiştirme 382 Tutumun aşılanması 353, 387, 411 Tütün kullanımı 891, 899 TVde şiddet 703, 705, 708, 710 Twain, Mark 359, 420-421, 444, 459 Twiggy 451**

U-Ü

Ustinov, Peter Sir 559 Usul adaleti 903, 946-948, 950, 952 Utanma 19, 735, 763 Uyarılma 269-270, 274, 277-278, 327-328, 511, 618-619, 708, 917 Uyarma, ikiyüzlülüğü 325 Uygulamalı araştırma 102-103, 115, 118, 817, 823, 828, 851 Uyuşma yanlılığı, *aynca bkz.* **Temel yükleme hatası 19, 23,179, 208, 210-212, 214-217, 220-224, 236-237 Uzlaşma 31, 34, 36, 62, 461, 495, 543,**
, 548-551, 553, 948
Uzmanlar 77, 380, 433, 435-436, 496, 941 Uzun süreli ilişkiler 597, 608, 618, 640, 664, 668 Üreme başarısı 591-592, 618 Ürün yerleştirme 388-390, 400, 410-411

V-W

Venedik Taciri, The **(Shakespeare)781 Vicary, James 403**
Vietnam Savaşı 53, 337, 344, 422, 435, 488, 516, 525 Wallace, George 796-797 Warhol, Andy 198 Wamer, Charles Dudley 388, 632 Warren, Earl 748 Watergate skandali 525 Welles, Orson 26, 431 Wertheimer, Max 50 Wik, William 622, 638 Wilde, Oscar 283, 569 Wilder, Thomton 282, 431, 776 Wilkins, Richard 162-163 Wilson, E. O. 625 Wilson, McLandburgh 882 Wilson, Tim 25-26, 84, 258-261, 305, 878 Wood, Robert 903 Wozniak, Stephen 534

Y

Yadsıma ve AIDS 64, 325 Yahudi karşıtlığı 467, 781, 793 Yahudi soykırımı 49, 466-468, 475, 477 Yahudiler ve Yahudi soykırımı 49, 466- 468, 475, 477
Yakın ilişkiler 204, 247, 560, 584, 587, 590, 597, 604-606, 608-609, 619, 688
Yakm ilişkiler, *aynca bkz.* **Kişiler arası çekim 204, 247, 560, 584, 587,590, 597, 604-606, 608-609, 619, 688 Yakınlık etkisi 557, 560, 562-563, 617**
Yale Tutum Değişimi yaklaşımı 368-369, 411
Yanılsamalı korelasyon 777-800, 815-816 Yanlılık(lar) 19, 128,'179, 208, 227, 231-232, 236, 238, 743, 780, 800,813, 906, 937, 949
Yanlış uyanlmışlık yüklemesi 274-275, 296 Yapboz sınıfı 670, 743, 807, 809-810 Yardım davranışı, *aynca bkz.* **Seyirci müdahalesi, Toplum yanlısı davranışlar 92, 100-102, 105 Yatkınlığa yükleme 780, 786-787 Yatkınlığa/duruma bağlı açıklamalar 780 Yeme bozukluklan, ve uyma baskılan 409, 452, 454, 931 Yeme, aşm 252, 454-455 Yeni Zelanda 215, 232,**

688, 857 Yeniden yapılandmcı bellek 915, 949 Yerlere çöp atma 468-472, 832-834, 851 Yetersiz ceza 329-330, 349 Yetersiz mazur gösterme psikolojisi 299, 320, 348 Yıkıcı ilişkiler 608
Yorumlar 33-34, 66, 193, 205, 229, 398, 420, 432, 447, 517-518, 567, 691, 808, 815, 900
Yöntembilim 23-24, 169, 177
Yuan 588
Yukan doğru sosyal karşılaştırma 283, 295-296
Yükleme süreci, *aynca bkz-* **Yüklemeler 179,202, 205,208,216-217,230,235- 237 Yükleme yanlıkklan 19, 179, 231, 236, 743, 780, 800, 813 Yüklemeler 179, 203-205, 208, 210, 212, 221-231, 233-237, 277, 780, 782, 813, 876, 878, 897-898 Yüksek kontrollü çalışma durumlan 405 Yüz ifadeleri 180-187,189-190, 218-219, 236-237, 578 Z**
Zelmanowitz, Abe 622, 629, 638 Zihinsel geviş getirme 165 Zihinsel kestirme yollar 144-145, 152, 173, 380-381 Zihinsel stratejiler ve kısayollar 121, 143, 173
Zihniyet 271, 278-279, 293-295, 757, 769 Zimbabwe, adil dünya inancı ölçeği puanlan 234, 462-463

Psikolojiye Giriş *Rod Plotnik*

Kitabın kapağını açar açmaz, daha önce gördüğünüz Psikolojiye Giriş kitaplarına hiç benzemediğini fark edeceksiniz. Dikkat çekici ve eğlendirici görsel malzemeler eşliğinde, psikolojinin temel kavramlan ve en güncel araştırma sonuçlan çok sayıda örnek vererek açıklanıyor. Bilgilerin sindirilebilir bölümler hâlinde ele alınması, konuyu anlamayı ve öğrenmeyi kolaylaştırıyor.



Modem Psikoloji Tarihi *Duane P. Schultz-Sydney* S/en *Schultz*

Dünyanın çeşidi üniversitelerinde Psikoloji Tarihi yüksek eğitiminde en çok tercih edilen ders kitabı olarak kullanılmaktadır. Psikolojideki düşünce ekolleri tarihsel süreçleri içinde verilirken bu ekollerin birbirleriyle etkileşimi ve çeşitli dönemlerin toplumsal ve entelektüel atmosferi içinde gelişimi de ortaya konulmuştur.

Psikolojik Danışma Becerileri

Gerard Egan

Modelde danışan-danışman etkileşimine, danışanların sorun yönetme ve fırsat geliştirme becerilerinin geliştirilmesine vurgu yapılıyor. Model, danışman karşısında edilgen bir danışan rolünü reddediyor ve danışmanlığa, danışanın saklı potansiyelini ortaya çıkarma görevi veriyor.
Psikoterapistler, psikolojik danışmanlar, öğretmenler, yöneticiler, din adamları, hatta anne babalar, çevrelerindeki sorunlu kişilere yardım ederken bu modeli uygulayarak büyük mesafeler katedebilecekler.

APA Publication Manual
Amerikan Psikoloji Demeği Yayım Kılavuzu



Bu eser, günümüzde psikoloji, psikolojik danışma, sosyal hizmet ve eğitim programlarında en çok kullanılan kaynak kitap niteliğindedir. Belli başlı psikoterapi sistemlerini öğrenmek ve birbirleriyle karşılaştırarak terapi uygulmalannda bu sistemlerden en iyi şekilde istifade etmek için bu kitaba başvurabilirsiniz. Her bir psikoterapi, kumcusu ya da en meşhur uygulayıcısının ağzından tanıtılıyor. Psikoterapi sisteminin temel prensipleri açık ve net bir dille, diğer sistemlerle karşılaştırılarak anlatılıyor.

KÜTÜPHANENİZDEKİ'

ON t: iVt Li, E KS1KL E Ri K EŞ E ED t N



Kişilik *Jerry M. Burger*

Kusursuz bir Türkgeyle çevrilmiş bu eser, klasik kuramların araştırmayı tctilclecii- gini, araştırma bulgularının da genelde kuramların gelişimini ve benimsenmesini biçimlendirdiğini gösterecek şekilde tasarlanmıştır. Kitaptaki yedi araştırma bölümünde, yimıi akı araştırma programına yer verilmiştir. Kuramsal bölümlerin her biri, bir uygulama, bir de değerlendirme kısmı içeriyor.

Kişilik Vaka îincelemeleri *Donna*

Ashcraft

Yayınevimizin çok satan eseri Kijifife; *Psikoloji Biliminin İnsan Doğasına Dair Sdytedlkleri'ni* tamamlayıcı bir kitap. Her biri gerçek hayattan alınmış, 32 vaka incelemesinde sağlıklı insanların portreleri çiziliyor. Bu hikâyelerde kendinizden ve çevrenizdeki insanlardan bir şeyler bulacaksınız, insan portreleri; Freud, Skinner, Rogers vb. kişilik kuramcılarının teorileri ışığında analiz ediliyor.

.Kişilik Vaka incelemeleri

Modem Psikoterapiler

Raymond J. Corsini - Danny Wedding



Bu eser, günümüzde psikoloji, psikolojik danışma, sosyal hizmet ve eğilim programlarında en çok kullanılan kaynak kitap niteliğindedir. Belli başlı psikoterapi sistemlerini öğrenmek ve birbirleriyle karşılaştırarak terapi uygulmalannda bu sistemlerden en iyi şekilde istifade etmek için bu kitaba başvurabilirsiniz. Her bir psikoterapi, kurucusu ya da en meşhur uygulayıcısının ağzından tanıtılıyor. Psikoterapi sisteminin temel prensipleri açık vc net bir dille, diğer sistemlerle karşılaştırılarak anlanlıyor.



Çocuk Gelişim Psikolojisi

Helen Bee • Denişe Boyd

Elinizdeki eser, dünya genelinde en çok okunan Çocuk Gelişim Psikolojisi kitabıdır. Ülkemizdeki birçok eğitim kurumunda da kitabtn orijinalinden faydalanılarak geliştirilen "Helen Bee sistemi", çocuk eğitiminde birini uygulanmaktadır. Eseri, geliştirilmiş en yeni baskısı olan 11. baskısından tercüme ederek Türkçeye kazandırmaktan büyük bir memnuniyet duyuyoruz. Gelişim Psikolojisinin temel konulannı işleyen bu kapsamlı çalışmada, doğum öncesi gelişimden, ergenlik yıllarına kadar geniş bir zaman dilimi ele almıyor.

"Ben" Nesli *Jean M. Twenge*



Kendisi de bir Ben Nesli mensubu olan Dr. Tvvenge. bugüne kadar yapılmış en geniş çaplı nesiller arası araştırmada, 60 yıllık bir süreç içinde yaşamış 1.3 milyon kişiyi mercek altına yatırarak bugünün gençlerinin ayıncı özelliklerini tespit eui. Bulduğu şok edici gerçekler arasında, cinsel davranışlarda dramatik farklılıklar ile gelecek günlerin bu nesil için nasıl olacağına dair tartışmalı öngörüler de var. Tvvenge'nin gerçek kişiler hakkında anlattığı esprili olduğu kadar şaşırtıcı hikâyeler Ben Nesli'nin hayallerini, hayal kırıklıklarını ve mücadele etmesi gereken zorluktan ortaya koyuyor.

Narsisizm İlleti

Jean M. Twenge - W. Keith Campbell



Ülkemizde geniş ilgi gören Ben Nesli kitabının yazan Jean Tvvenge ve Keith W. Campbell'ın bu ikinci kitabı da benzer bir ilgiyle karşılandı. Twenge ve Campbell. yeni kitaplarında modem toplumlarda süratle yayılan narsisizım hastalığını mercek altına alıyor, insan ruhunun fast food'u diye tanımlanan narsisizm, kısa vadede kişiyi mutlu ediyormuş gibi görünse de er ya da geç depresyona, toplumsal yozlaşmaya, hatta küresel ekonomik krizlere neden oluyor. Detaylı istatistiklere, vaka hikâyelerine ve güncel kamuoyu araştırmalarına dayanan, uyancı bir kitap.

Manevi Kriz

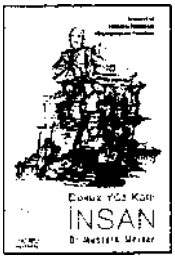
Stanislav Grof- Christina Grof



Kitap psikoloji, maneviyat ve psikoz arasındaki bağlantıyı; manevi krizin ne olduğunu, ne şekilde karşımıza çıktığını; manevi krizin kişi üzerindeki etkilerini; manevi arayış içindeki bireylerin karşılaşacağı zorluklan; manevi krizin aşılması hususunda zorluk çeken bireye ne gibi katkılar sunabileceğini vb. ele alıyor.

Dokuz Yüz Katlı İnsan

Tasavvuf ve Benötesi (Transpersonal) Psikoloji Dr. Mustafa Merter



Bau'da eğitim görmüş ve tasavvuf! bilgi birikimi ile deneyimini klinik çalışmalany- la bağdaştırmış bir psikiyatr Dr. Mustafa MerteT. Eserinde Ban psikoloji biliminin belkemiğini oluşturan akımlan tasavvufi bir bakış açısıyla yorumluyor. Psikolojik terapilerde maneviyatın gerekliliğine dikkat çekiyor. Kendi hayatından örnekler de verdiği çalışması, psikolojik terapilere bambaşka bir gözle bakmamızı sağlıyor.



Erkek Homoseksüeller için Onarım Terapisi *Dr.*

Joseph Nicolosi

Günümüzde homoseksüellik modem hayatın bir parçası olarak görülmeye başlandı. Peki bu durum karşısında siz ne hissediyorsunuz? Belki öfkeleniyorsunuz belki de korkuyorsunuz. Yakınlarınızın homoseksüel olmasından, belki de kendinizde homoseksüel eğilimler olmasından korkuyorsunuz. Homofobi diye de adlandırdığımız bu korku, kimimizde agresif bir şekilde dışa vururken kimimizde bastırılma olarak mevcut olabiliyor. İşte bu kitapta sîzleri homofobinizle yüzleşmeye davet ediyoruz.



Anne babalar için Gençlerde **Homoseksüelliği**
Önleme Rehberi
Joseph Nicolosi - Unda Ames Nicolosi

Her ilgili anne babanın istifade edeceği bu kılavuz, erkek çocuklara heteroseksüel bir erişkin olarak yetişmelerine imkân sağlayacak, sağlam bir cinsel kimlik kazandırmak için önemli tavsiyeler içeriyor. Uzun yıllardır psikoseksûel gerişim ve normal heteroseksüel yönelimi destekleyen terapiler uygulayan Joseph Nicolosi, kitabında bu alandaki son araştırma bulgularını, vaka hikayelerini ve pratik tavsiyeleri bir arada sunuyor.



Sevgiyle Yükselmek *Dr.*

Bert Hellinger

Bu kitap, dünyaca ünlü filozof-psikoterapist Bert Hellinger'in, Aile Korıstelasyon Çalışmalarına temel teşkil eden, Hellinger sciencia diye adlandırdığı kuramım ana haclarıyla ortaya koyuyor ve birçok vaka hikâyesiyle örneklendiriyor. Beıt Hellingerin bakış açısından, aile ilişkilerimizde sevginin nasıl bir düzen veya düzensizlik içinde yer aldığına dair bir sistem sunuyor. Bu sistemde insan ruhunun sevgisi bizi, her birimisin kendimize göre geliştirdiğimiz "İyi ve Kötü algısıyla" sı- nırlandınlan sevginin çok daha ötesine taşıyor.



Travma, Bağlanma ve Aile Konstelasyonlan

Franz Ruppert

Bir şekilde birçoğumuz kendi yaşadığımız ya da aile sisteminde yaşanan travmaya ya da travmalara dolamk yaşıyoruz, önceki nesiller travmalarını bağlanma süreciyle bize aktarıyorlar, biz de aynı şekilde sonraki nesillere... Travma yaşamış anne ve babanın, yaşadığı travmayı çocuklarına aktarmama ihtimali neredeyse yok gibi. Kotıstelasyon çalışmaları, yaşanan travmaların anlaşılabilmesi; gün ışığına çıkması ve iyileştirilmesi için son derece etkili bir yöntem.



Çocuk ve Ergende Şiddet

Halil Ekşi - Erkan Yaman

Kitapta şiddetle ilgili karma metodolojiye dayalı bir araştırmaya yer verilmiş: araştırma, nicel-nitel araştırma yöntemiyle çok boyutlu olarak incelenmiş ve ulaşılan sonuçlar tartışılmıştır.

Okul Zorbalığı ve Siber Zorbalık *Adem*



Peker - Erkan Yaman • Yüksel Eroğlu

Öğrencilerin okulda karşılaştıkları en yaygın saldırganlık biçimi olarak karşımıza çıkan zorbalık ve bunun bir uzantısı olan sanal zorbalık, nedenleri ve sonuçlarıyla akademik bir araştırma şeklinde sunuluyor. Aynca kitap, aileler ve eğitimciler için getirdiği çözüm önerileriyle bu toplumsal soTuna ışık tutuyor.

Hayatı Kolaylaştır

*Wemer Tiki Kûstenmacher * LotharJ. Seiwert*



Kolaylaştırma yolu sadece bir ifadeden ibaret değil, aynı zamanda bir davranış biçimidir. Birçoğumuz karmaşık soruiaria hayatın anlamını bulamıyor, her şeyi daha da karmaşık hâle getirerek, hayatın aslında ne kadar kolay olduğunu fark edemiyoruz. İşte bu kitap, hayatımtzı 7 adımda nasıl daha kolay ve basit



hâle getirebileceğimizi anlatıyor.

Manevi Rehberlik

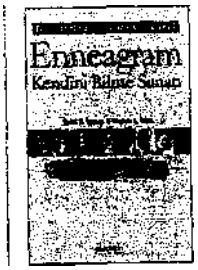
ve Benötesi Psikolojisi Üzerine Paylaşımlar *Stanislav*

Grof- Christina Grof

Bu kitapta çok çeşidi dini ve kültürel geleneklerden gelen ve alanında otorite kabul edilen şahsiyetler, manevt rehberlik konusundaki bilgi ve birikimlerini okuyucuyla paylaşıyorlar. Yazarlann birçoğu hem psikolog hem de manevî rehberdir, böylece kitap, geleneksel psikoloji ile maneviyatı bir noktada kesiştiren uygulamalara da ışık tutmaktadır.

■■ KÜTÜPHAN EN IZDE KE«Bİ

ÖNEMLİ E KS [KI. ERİ KEŞ T EDİN



Enneagram

David N. Daniels - Virginia A. Price

Günümüzde homoseksüellik modem hayalın bir parçası olarak görülmeye başlandı. Peki bu durum karşısında siz ne hissediyorsunuz? Belki öfkeleniyorsunuz belki de korkuyorsunuz. Yakınlarınızın homoseksüel olmasından, belki de kendinizde homoseksüel eğilimler olmasından korkuyorsunuz. Homolobi diye de adlandırdığımı: bu korku, kimimizde agresif bir şekilde dışa vururken kimimizde bastırılmış olarak tuevcut olabiliyor, işte bu kitapta sizleri homotobimzle yüzleşmeye davet ediyoruz.



RUHUN AYNASI
ENNEAGRAM'a Yansıyan İnsan Manzaraları

Helen Palmer

Dünyadaki sayılı Enneagram uzmanlarından Palmer, 9 temel kişilik tipinden yola çıkarak sistemi her yönüyle inceliyor. Kişilik tipinizin çocukluktan itibaren nasıl şekillendiği, erişkinlikte zihninizi meşgul eden temel meseleler, korkula- nız, aşk ve evlilikte gösterdiğiniz tipik eğilimler ve otoriteyle olan ilişkileriniz kitapta enine boyuna tartışılıyor.



Freudyen Psikolojiye Giriş

Calvins. Hail

Yayınlandığı yıldan bu yana Avrupa ve Amerika'da onlarca baskı yapan bu kitap, Freudyen psikolojinin temel kavramlarını etraflıca ele alıyor; id, ego, süperego, psişik enetji, içgüdü, cathexis, anti-cathexis. bilinç, bilinçdışı, ank- siyete, savunma mekanizmaları, erojen bölgeler gibi konuların geniş bir açılımım veriyor.



Jung

Anthony Stevens

Seçkin bir Jung analisti ve psikiyatr olan Anthony Stevens, bu kitapta analitik psikolojinin kurucusu İsviçreU psikiyatr Jung'a ve psikolojisine özlü bir giriş yapıyor. İçe ve dışa dönük kişilik, atketip ve kolektif bilinçdışı kavramlarının öncüsü olan Jung, bir açıdan bireyci, görkemli bir eksantrik, diğer yönden evrensel insanın canü, somutlaşmış bir örneğidir.

Halvette Kırk Gün *Michaela Mihriban Özelsel*



Kitaba önsöz yazan Annamarie Schimmcl, Müslüman bir Avrupatı mn halvet deneyimlerini anlatan ilk kitap bu, diyor Üstelik, Avrupa, Asya ve Amerika olmak ürere üç farklı kültür coğrafyasını yaşamış, maneviyata eğilimli bir psikoterapistin elinden çıkmış...Yazar çocukluğunu. Türkiye'den Almanya'ya rççi göçünün yoğun olduğu yıllarda, babasının hekimlik görevi nedeniyle bulun* dugu İstanbul'da geçirmiş. Olgunluk yıllarım ise Amerika'da yaşamış ve North Carolina Üniversitesinde klinik psikoloji alanında lisansüstü eğitimini tamamla- mış. Halen Almanya'da yaşıyor, Öğretim gOreviiligi yanında psikoterapist olarak çalışmaya devam ediyor.

Kalbe Yolculuk

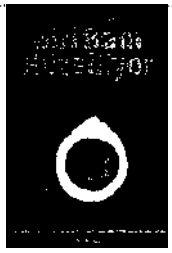
Michaela Mihıibân Özelse!



Michaela Mihriban Ozelsel, Hac deneyiminin muazzam etkisini, Dogu'da ve Batı'da yaşamış Müslüman bir bilim insarunm penceresinden anlatıyor. Hac izlenimlerini 12. yüzyıl Müslüman âlimlerinden almalarla süslüyor. Michaela Mihriban Üzelsel, Hac yolculuğu sırasında iç dünyasının da derinliklerine dalıyor. Geçmişi hatırlıyor. Allah yoluna girişinin öyküsünü anlatıyor. Manevi uyanış sürecini yeni baştan yaşıyor ve okuyucuyla paylaşıyor.

Biri Beni Gözetliyor

Rupert Sheldrake



Sheldrake'in araştırmalarına göre 10 kişiden 7'si arkadan kendisine bakıldığını hissediyor. Aym şekilde birçok insan, bir kişiye arkasından bakarak onu en azından huzursuz edebileceğini iddia ediyor. Bir başka deyişle, niyetlerimiz ve dikkatlerimiz, baktığımız şeye dokunacak şekilde bedenimizin dışına uzanabiliyor.

Sağduyu (Beyin Yarımkürelerinin Anlamı)

Robert Omstgin



Sağduyu, sag ve sol beyin kareleri hakkında yaygın olan yanlış anlamaları düzelten, konu hakkındaki araştırmaların son durumunu bildiren, h£r iki yarıkürenin de gelişimi ve işleyişi hakkındaki sarsıcı spekülasyonları aktaran bir eser. Omstein, fikirlerini verirken bol bol alıntı yapıyor ve anlattıklarım bazen eğlenceli, bazen de hüzünlendirici hikâyelerle süslüyor. Omstein'ıı Sağduyu su utkunuzu açmakla kalmayacak size keyif de verecek.



Harika Bebek Nasıl Yetiştirilir

Christopher Clouder - Jannİ Nicol

Çocukların, doğuştan itibaren zihinsel, bedensel ve ruhsal bir bütünlük içinde, yaratıcı yönleri keşfedilerek büyümeleri hedefleniyor. Günümüzde bu yaklaşım, çocukları için televizyondan ve piyasadaki oyuncaklardan daha fazlasını arzulayan anne babalar için idealdir.



Harika Çocuk Nasıl Yetiştirilir

Dünyaca ünlü Steiner VValdorf eğitim sistemi çocukların zihin, beden ve ruh olarak bir bütünlük içinde büyümelerini hedefliyor. Waldorf yönteminin önerdiği oyun ve oyuncaklar, çocuğunuzun hayal gücünü çalıştırıyor ve yaratıcılığım teşrik ediyor.



Oyun Çocuğun Gıdasıdır

Ann Pleshette Murphy

Oyun, ciddiye alınması gereken bir etkinliktir. Görsel açıdan son derece hareketli olan bu kitabın da ortaya koyduğu gibi, oyun, çocuğunuzun öğrenmesinde yaşamsal önem taşır. İşin sim, her yaşa ve evreye uygun etkinlikler bulmak, bunları basit ve eğlenceli hâle getirmektir.

Harika Çocuk Nasıl Yetiştirilir

Tim Seldin

Uluslararası Montessori Konseyi ve Vakfı Başkam olan yazarın kaleme aldığı kitap, çocukların eğitiminde en kritik zaman dilimi olan 0-6 yaş döneminde Montessori felsefesini evinizde ve günlük yaşamınızda nasıl hayata geçireceğinizi açık ve net bir dille anlauyor. Seldin'in metnine eşlik eden 300'den fazla renkli fotoğraf ve kolayca algılamayı sağlayacak şekilde tasarlanmış sayfa düzeni, anlatılardan hemen hayata geçirme arzusu uyandınyor.



Harika Çocuk Yetiştirmek

Louise Boyd Cadwell

11. Dünya Savaşı sonrasında İtalya'nın kuzeyinde Reggio Emillia adı verilen 150 bin nüfuslu bir kasabada anne babaların çocuklarının eğitim alabileceği bir okul kurma girişimiyle başlayıp, bugün "Reggio Emilia" yaklaşımı adıyla tüm dünyaya yayılan okul sistemini tanıtan bir çalışma. "Eğitimin her çocuğun hakkı" olduğu düşüncesiyle çocukların kaliteli bir eğitim alabilmesi için okul, aile ve toplumun iş birliği içinde çalışması gerektiği esas alınmıştır.



• insanlar Normatif Sosyal Etkiye Ne Zaman Uyarla* Sosyal etki kuramr g* bun gucu, yakınlığı ve büyüklüğünden harekede nomattf sosyal e&üh'o^'

ya çıkma olasılığının ne zaman yükseldiğini ele ahr. Grubu önemsedî&İiz'' zaman grup uyelen düşünce ya da davramşlannda fikir birliği içerisine olduğunda grubun üç ya da daha fazla üyesi olduğunda ve ortaklaşacı kültürlerden geliyorsak uymacılık sergileme olasılığımız **«w.** Geçmişte sergen uymacılık insanlara kişiye özgü kredi sağlar, bu da onlara diü scfe katlanmak zorunda kalmadan gruptan farklı davranmaları olanagı tanır' ‘i'"

Azınlık Etkisi: Az Sayıda İnsan Çok Sayıda insanı Etkilediğinde Belirli ko-

* .tada «r bue, <„ d, « ^ ^ >; ▪

da püf noktası azınlık görüşünün sunumundaki tutarlılıktır. v~ - - ' .

* Sosyal Etkinin Yararlı Davranışla Teşvik Etmek Amacıyla KufraadmİrSos-

6tk; ff Weri ülsanlarda sos*y*l* açıdan yararlı davranışla* teşvik etmek amacıyla kullanılabilir. Buyruksal normlar yoluyla iletilen mesajlar, betimsel

kesin bildiklerinin ötesine geçilebilecek den-

İönüliülugû Arttırmak, ■

* Aal durumlara müdahale eouetun yam sıra birçok toplum yanlısı davranış bulun maktadır. gönüllülüğü ve toplum hizmetlerini banlar arasında sayabiliriz Sosyal psikologlar insanlann yabanalara daha çok uzun suren olarak y ardım etugı bu np yardımlaşma turlennı de incelemişlerdir İS^^'On^o^J^Kİbay, 2W;(İHO-'ь,

Batı Avrupa ve Kuzey Amenka ülkelerinde yürütülen araştırmalarda gönüllü işlerde birçok insanın çalıştığı, en yüksek oranın da ABD'de olduğu görülmüştür (%47; Tmg & Pıbavm, 2000) Elbette kı bu aynı zamanda, ABD'de bile insanların yansından fazlasının gönüllü tşler yapmadığım göstertyoı ve insanların başkalanna yardım etmeye daha gönüllü olması ıçüı neler yapılması gerektiği sorusunu ortaya koyuyor. Kimi kurumlar üyelerine toplum hizmetlerinde çalışmayı zorunlu ra-' tarak bu soruyu yanıtlamaya çalışmıştır. Kınn lise, kolej ve şirkedef öğrencilerinin ve çalışanlarının gönüllü işler yapmasını zorunlu tutmaktadır.

Bu programlar evsizler yurdu, tıbbi klinikler ve gündüz bakım merkezleri gihi toplumsal örgütlerin ulaşabileceği gOnullu sayısının arttırılmasına yarıyor Öte yandan, ‘zorunlu gönüllülüğün ’ örneğin yardım edenlerin motivasyonunu nasıl etkilediği gibi etkilen de tartışma konusu Birçok kurumda üyelerdim bu kufemâa^a ayrıldıktan sonra da gonullu faaliyetlerde bulunma olasılığını arttırdıklarını, yani, insanlara gonullu işler vaptırmanuı insanlan bunun yararları konusunda aydınlattığı ve gönüllüğü teşvik etuğı düşünülüyor

LHe yandan 5 Bolum di tanıştığımız gibi insanlara bir etkinliği gerçekleştirmek ıçm güçlü dış nedenler vermek, bu etkinliğe yönelik iç ilgilerinin azalmasına neden olabilir Bu, aşırı *mazur gösterme* etkisi olarak anılır: insanlar davranışlarının

zorlayıa dış nedenlere bağh olduğunu düşünür (örneğin,-gönûllû.'işler yapmanın - zorunlu tutulması) ve bu davranışlarının (örneğin, gönüllü işler yapmanın), içsel, nedenlemu küçümsemeye başlarlar. Bu araştırmayla tutarlı olarak^insânlar gönül-\, lü olmaları için ne kadar çok dışsal zorlamayla karşılaşırlarsa gelecekte özgür ira-_ deleriyle gönüllü işlerde çalışma eğilimleri de o denli düşer (Batson, Coke, Jasnos-